

# Se acabó la Pura Vida

Amenazas y desafíos sociales  
en la Costa Rica del Siglo XXI

Minor Mora Salas  
Juan Pablo Pérez Sáinz



**SE ACABÓ LA PURA VIDA**  
**Amenazas y desafíos sociales en**  
**la Costa Rica del Siglo XXI**

---



**SE ACABÓ LA PURA VIDA**  
**Amenazas y desafíos sociales en**  
**la Costa Rica del Siglo XXI**

---

Minor Mora Salas  
Juan Pablo Pérez Sáinz



**FLACSO**  
COSTA RICA

361.1

M827s

Mora Salas, Minor.

Se acabó la Pura Vida. Amenazas y desafíos  
sociales en la Costa Rica del Siglo XXI / Minor Mora,  
Salas, Juan Pablo Pérez Sáinz. – 1ª. ed. – San José,  
C.R. : FLACSO, 2009.

180 p. ; 24 x 16 cm.

**ISBN 978-9977-68-171-9**

**1. Costa Rica - Aspectos sociales - Siglo XXI.  
I. Pérez Sáinz, Juan Pablo. II. Título.**



ESTA PUBLICACIÓN ES POSIBLE GRACIAS AL APOYO INSTITUCIONAL DE LA AGENCIA SUECA DE  
COOPERACIÓN PARA LA INVESTIGACIÓN (SAREC) DE LA AGENCIA SUECA PARA EL DESARROLLO  
INTERNACIONAL (ASDI)



**FLACSO**  
COSTA RICA

---

Coordinación Editorial:

Abelardo Morales Gamboa

Karina María Li Wing Ching

Diseño de portada: Jorge Vargas González

Producción editorial: Jorge Vargas González

Primera edición: Abril de 2009

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales-Sede Costa Rica  
Apartado Postal 11747, San José, Costa Rica. Tel. (506) 2224-8059

Página Web: <http://www.flacso.or.cr>

# ÍNDICE

<b>Introducción</b> .....	7
---------------------------	---

## **Capítulo I:**

EN EL LÍMITE: EL RIESGO DE EMPOBRECIMIENTO DE LOS SECTORES MEDIOS.....	17
---	----

1.1 Enfoques sobre la vulnerabilidad social: usos y abusos.....	18
1.2 Tres propuestas de medición y una variante.....	30
1.3 Un ejercicio de ejemplificación: el riesgo de empobrecimiento de los sectores medios en Costa Rica.....	42
1.4 Conclusiones.....	52

## **Capítulo II:**

DE LA POBREZA A LA EXCLUSIÓN: UNA AMENAZA PALPABLE.....	55
2.1 Pobreza y exclusión social: algunas precisiones analíticas.....	57
2.2 La exclusión social Costa Rica: la evidencia del 2006.....	65
2.3 Conclusiones.....	75

## **Capítulo III:**

LA DESIGUALDAD EN TIEMPOS GLOBALES: MÁS ALLÁ DE LAS DIFERENCIAS ENTRE INDIVIDUOS.....	77
--	----

3.1 La persistencia de las desigualdades de excedente: algunas proposiciones analíticas desde el enfoque radical.....	82
--	----

3.2 Las desigualdades en los mercados: el poder estructurador de las clases .....	95
3.3 Ciudadanía social y desigualdades de excedente: la centralidad de las clases sociales.....	112
3.4 Conclusiones.....	122
BIBLIOGRAFÍA.....	129
ANEXO METODOLÓGICO I.....	143
ANEXO METODOLÓGICO II.....	167

## INTRODUCCIÓN

**P**ura vida!, constituye uno de los elementos sintéticos de la cultura popular costarricense. Una forma verbal empleada en la cotidianidad que franquea las divisiones sociales con la misma facilidad que se transporta por sus valles y montañas. Una expresión propia de la interacción cara a cara, que envuelve el mundo de vida de los costarricenses. Su significado es inequívoco, a pesar de la multiplicidad de situaciones en que se evoca. La expresión contiene una carga emocional positiva. Transmite, con fuerza inusitada, una actitud constructiva ante la vida. Sintetiza un balance que en algunas ocasiones es anhelo por alcanzar una meta, en otras, más bien, una celebración de lo realizado. El reconocimiento de que la vida marcha por buen camino; es decir, una especie de saludo por el simple hecho de que la vida marcha sin contratiempos. Nunca empleada en contextos negativos, de duda, ambivalencia, tensión o incertidumbre. Mediante su evocación, los costarricenses a veces buscamos exorcizar la vida y asumir con entusiasmo la cotidianidad.

El imaginario social de la población costarricense se nutre de una diversidad de núcleos significativos que aíslan, y al mismo tiempo, articulan diversos rasgos de la cultura, la política, y la vida social. La amalgama de estas características singulares le confiere un semblante particular a esta sociedad; una fisonomía propia que, como todo conjunto de representaciones generales idealizadas, da lugar a la convivencia dialéctica entre mito y realidad; entre lo existente y lo imaginado, entre lo vivido y lo deseado; entre lo alcanzado y lo anhelado.

En el primer campo, el cultural, sobresale la apelación a una cultura política que privilegia la negociación frente al conflicto abierto, la canalización de los conflictos por las vías institucionales y la búsqueda del diálogo

como principio organizador de la confrontación entre las fuerzas sociales y políticas.

En el segundo, el político, destaca la conquista de un sistema político administrado por reglas democráticas, la construcción de una institucionalidad democrática sólida que, pese a los signos de debilidad que ha mostrado en coyunturas recientes de álgida polarización, sigue constituyendo uno de los núcleos de referencia del imaginario de una sociedad que se piensa a sí misma como democrática.

En el tercero, el social, sobresale la centralidad de las clases medias en su estructura social; la existencia de una vocación incluyente que ha permitido controlar procesos de pauperización de las clases trabajadoras; y la conformación de un régimen social de amplia vocación redistributiva que ha contenido las pugnas sociales e imposibilitado la acumulación excesiva y ominosa de riqueza en las élites empresariales y políticas.

No pocas veces este imaginario es portador de un sistema de representaciones sociales que empieza a mostrar distancia paulatina de las tendencias sociales en curso, pero que, a pesar de ello, sigue nutriendo el imaginario colectivo con gran vigor. Este imaginario intenta ejercer un fuerte influjo sobre las formas de convivencia cotidiana, estructurando representaciones y prácticas sociales que moldean las formas de convivencia presente y las aspiraciones futuras. Mediante estos recursos, se busca el logro de nuevos consensos y niveles de cohesión interna, mediante los cuales se procura controlar las amenazas que en el presente se ciernen sobre la vida de los costarricenses.

Este libro tiene como propósito principal identificar, analizar y redimensionar tres de las principales transformaciones que en el campo del desarrollo social enfrenta la sociedad costarricense. Estas mutaciones constituyen, al mismo tiempo, amenazas presentes y desafíos futuros, donde presente y futuro entran en juego. Nos referimos a tres procesos sociales de gran trascendencia histórica: las tendencias de pauperización de los sectores medios bajos; la emergencia del fenómeno de la exclusión social como consecuencia del relegamiento estructural de un segmento de hogares no indispensables en el nuevo modelo de acumulación; y, en tercer lugar, a la persistencia, reproducción y ensanchamiento de las desigualdades entre diferentes segmentos de la sociedad.

Aunque estas amenazas/desafíos son de reciente gestación, su carácter sistémico, les confiere gran trascendencia en el desarrollo futuro de

Costa Rica. Máxime, si se comparte nuestro diagnóstico, según el cual, se trata de tres cambios que, de consolidarse, dejarían una huella muy profunda sobre la estructura social, tanto como, sobre tres de los principales pilares sobre los que se nutre el imaginario social costarricense.

Su origen es inequívoco. Son un resultado, no deseado, pero lógico, de la aplicación de políticas de ajuste orientadas a transformar el modelo de acumulación, favorecer la redistribución del excedente social y a reestructurar el Estado.

Como es sabido, Costa Rica tomó la ruta del cambio estructural a mediados de la década de los años ochenta del siglo pasado, cuando puso en marcha un conjunto de políticas orientadas a favorecer la liberalización económica, fomentar la apertura comercial, achicar el Estado y replantear sus responsabilidades en materia de desarrollo económico y social.

Uno de los propósitos centrales que se ha buscado alcanzar mediante la ejecución de este conjunto de políticas fue la reorganizar la economía, permitiendo su re inserción en una economía-mundo globalizada. Para ello, se optó por consolidar una economía exportadora, abierta, competitiva y organizada por criterios de mercado. Se fomentó la privatización de las empresas públicas, se restringió la contratación de empleados en el sector público y se ejecutaron diversos programas de reducción de la planilla pública, ya sea mediante programas de movilidad laboral, la privatización de empresas o la *externalización* de servicios no estratégicos en el sector público. Al mismo tiempo, las instituciones públicas fueron sometidas a severos procesos de contención del gasto público, con el doble propósito de evitar las presiones inflacionarias y de liberar recursos públicos para financiar los programas de reconversión productiva y, en especial, el fomento a las exportaciones no tradicionales.

Adicionalmente, se realizaron ingentes esfuerzos por favorecer la atracción de inversión extranjera directa, especialmente en los polos económicos estratégicos para la modernización globalizada de la economía (industria de base tecnológica, turismo y nuevos productos agrícolas tales como follajes, flores, frutas, cítricos, etc.) que constituían los nuevos vínculos de la economía local con la globalizada.

La consolidación de un modelo económico globalizado que prioriza los procesos de acumulación y restringe los procesos redistributivos, ha dejado ya algunas marcas en la estructura social. Y aunque el origen de estas transformaciones es claro, los cambios, en sí mismos, son tema de

debate y controversia en las Ciencias Sociales, pese a que existan algunos consensos básicos necesarios de resaltar.

Puesto que los costarricenses solemos representarnos a nuestra sociedad como una en la que los sectores medios ocupan un lugar central en el desarrollo social, el tema de lo acontecido con estos grupos durante el período de gestación y consolidación del modelo económico globalizado, ha suscitado el interés de los analistas. Los hallazgos sobre el particular no son concluyentes, empero permiten plantear el problema en su justa dimensión. Por un lado, Vega (2001, 2007) ha mostrado, primero, que en el imaginario social se ha sobreestimado el peso de la clase media. Costa Rica es una sociedad con una estructura social piramidal, en la que las clases medias representan, aproximadamente, una tercera parte del total. Segundo, la autora sostiene que este grupo no está desapareciendo como resultado de las transformaciones suscitadas en las dos últimas décadas. Más bien, experimenta un franco proceso de polarización, con un deterioro marcado de la posición del estrato denominado “clase media baja”. Esta conclusión es coincidente con el estudio de Pérez Sáinz *et al.* (2004), quienes formulan como hallazgo central la creciente fragmentación interna de las clases medias en Costa Rica, durante el período de cambios estructurales en Costa Rica. Estos autores, apuntan, al igual que lo hace Vega, al hecho de que el estrato superior de los sectores medios está dando muestras crecientes de *elitización*, al tiempo que el estrato inferior está sometido, cada vez más, a un proceso creciente de pauperización.

En este contexto, nosotros ofrecemos una hipótesis consistente con estos hallazgos, al plantear que las transformaciones en curso han desencadenado un proceso de fragmentación de los sectores medios. Este proceso tiene un doble origen. Por un lado, es resultado de los procesos de polarización de estos sectores que impusieron los programas de ajuste estructural en la región. Ha habido sectores medios “ganadores”, normalmente asociados al mercado, y sectores medios “perdedores”, normalmente asociados al Estado. Pero, por otro lado, la fragmentación es fruto de la imposición de dinámicas de individualización, inducidas por el riesgo que resulta de la volatilidad de los mercados globales. Son, justamente, los sectores medios los más afectados por este fenómeno del riesgo ya que las élites tienen recursos suficientes para afrontar la globalización y su incertidumbre; y los sectores populares han desarrollado, desde hace décadas, una cultura del riesgo por medio de sus estrategias de supervivencia.

Lo particular de nuestra mirada sobre los sectores medios se centra, precisamente, en este último hecho. La clase media no sólo se polariza,

sino que también, un segmento de este grupo queda sometido a la amenaza de la pauperización.

De ser cierta nuestra hipótesis, estaríamos en presencia de una sociedad en la que la dinámica social ha dado lugar, de forma simultánea, a procesos de movilidad social ascendente muy restrictivos, básicamente ligados a quienes logran escalar hacia las posiciones de élite en la estructura social, y a procesos de movilidad social descendente, no tan restrictivos. En este último caso, se encontraría un grupo de hogares atrapados en una franja intermedia entre el logro de la inclusión consolidada y la el riesgo cotidiano de empobrecimiento.

Nuestro interés particular en este libro es analizar empíricamente este último grupo. Su presencia hablaría, asimismo, no solo de una nueva fractura social, en este caso entre los sectores medios, sino, también, del hecho de que la verdadera frontera de la inclusión social se habría desplazado hacia arriba. No bastaría en la actualidad con superar la línea de pobreza para posicionarse en una situación de integración social consolidada. Se requeriría, también, franquear el segmento de hogares no pobres en condición de riesgo de pauperización. De ser correcto este planteamiento, llevaría a una profunda revisión de la política social, la cual en los últimos años ha quedado circunscrita al tema de la focalización y al de la superación de la pobreza, haciendo caso omiso de los hogares en condición de riesgo de empobrecimiento.

Un segundo tema sobre el cual se ha generado un intenso debate en el país en los últimos años se relaciona con la dinámica de los hogares en condición de pobreza. Los diagnósticos sobre el tema coinciden en que la pobreza se ha tornado un problema inquietante, en el período de profundización y consolidación del nuevo modelo de acumulación globalizada.<sup>1</sup> Según las estimaciones oficiales, a partir de 1995, de manera invariable, una quinta parte de hogares quedó sumida en la pobreza. Ni el crecimiento económico acaecido, ni el comportamiento de los mercados, ni las nuevas políticas sociales ensayadas, ni las estrategias adoptadas por los hogares resultaron efectivos para fomentar nuevos procesos de inclusión social. Apenas si se han observado ligeras mejorías en algunos años, seguidas de retornos a la posición inicial. De forma tal que si en un año, cualquiera que este sea, se logra reducir la incidencia de la pobreza, por debajo del umbral del 20% de hogares, se genera, en los círculos políticos, un sentimiento de alegría y entusiasmo ingenuo. Los diagnósticos triunfalistas se dejan sentir con fuerza. Ahora sí, por fin, se habría encontrado la fórmula. La

---

1 Véanse, al respecto, los diferentes informes anuales elaborados por el Proyecto Estado de la Nación.

Costa Rica globalizada sigue siendo, a fin de cuentas, una en la que existe una dinámica incluyente de amplio espectro. No hay, entonces por qué preocuparse, todo marcha como siempre: “pura vida”, rezan las expresiones oficialistas. Mas estos aires de optimismo desenfrenado son, como el verano, pasajeros. Suelen durar lo que tarda el INEC en producir y dar a conocer los resultados de la Encuesta de Hogares del año siguiente. A los escasos meses de optimismo, le suceden largos períodos de preocupación y debate, que ponen al descubierto que la “cuestión social” es hoy en día más compleja.

Nosotros encaramos este fenómeno de la conformación de un núcleo duro de pobreza desde otra mirada. Sostenemos la necesidad de observar lo emergente en el tema de la reproducción de la pobreza. Es decir, afirmamos que para captar la especificidad de la reproducción de este problema, en el contexto del nuevo modelo económico, es necesario redefinir las categorías analíticas y lanzar nuevas hipótesis de trabajo, pues, en caso contrario, quedamos atrapados en una imagen estática de la dinámica social.

Planteamos como hipótesis la emergencia de un contingente de hogares que han quedado excluidos de la dinámica productiva y de los procesos de inclusión social, ligados al comportamiento del mercado y relegados del acceso a un esquema de política social de verdadera vocación integradora. Nos referimos a la manifestación de los procesos de exclusión social que, al afectar a amplios sectores subalternos, parecería estar dando paso a una sociedad con rasgos duales, que hacen que el viejo tema de la marginalidad adquiera una relevancia inquietante. Es decir, ofrecemos una mirada diferente al fenómeno de la pobreza. Sostenemos, en el fondo, que los procesos de reestructuración en curso han desencadenado dinámicas de deterioro de las posibilidades de acoplamiento social de un contingente de población a las nuevas exigencias de una sociedad globalizada. Para este grupo de población, los nuevos arreglos institucionales, sociales y económicos no hacen más que sancionar su condición de exclusión estructural. Muy probablemente para este grupo de población, no todo en Costa Rica es “pura vida”.

El tercer tema presente en la agenda social, tanto como en el debate público, es el de la desigualdad social. Nunca antes habíamos observado en la sociedad costarricense, manifestaciones sociales tan visibles de polarización social. Los patrones de consumo de la élite, y en particular, de los nuevos ricos, se han trastocado. En el pasado, las élites regularon sus patrones de consumo de forma estricta. Con esto no queremos decir que profesaran el ascetismo. Nada más lejos de la realidad. Sin embargo, lo

que sí pareció ser también una regla de oro entre estos sectores, era el no hacer alarde pomposo y ominoso de su riqueza. Si se pudiera hablar de que en materia de consumo se regían por un mandamiento, habría que decir que este podría ser fraseado mediante la regla “no ostentarás en público”. Sin duda, esto ha quedado en el pasado. Hoy en día, las mansiones, las casas de playa hiperlujosas, los condominios exclusivos de acceso reducido a sus residentes, los autos de lujo y los desplantes consumistas de las nuevas élites se despliegan, cual lluvia de octubre, por doquier. Hay, pues, síntomas palpables de una creciente polarización social entre las clases altas y el resto de la sociedad, en especial, con respecto a los sectores subalternos.

Hay también evidencia empírica de que la riqueza ha tendido a concentrarse en el país conforme se consolidó el nuevo modelo de acumulación. Casi de manera invariable, el índice de Gini, un indicador sobre el grado de concentración del ingreso, ha dado muestras de deterioro durante la década de los años noventa del siglo pasado y el primer lustro del presente. Un simple dato es suficiente para ilustrar este hecho. En 1990, el coeficiente de Gini estimado fue de 0.37. En el 2006, el mismo coeficiente había saltado a 0.42 (Sauma, 2007). Estas cifras apuntan hacia un deterioro en el patrón distributivo del país. Muestran que conforme las transformaciones estructurales fueron madurando, el ingreso tendió a ser apropiado, en mayores proporciones, por los sectores que se ubican en los estratos superiores de la estructura social. Y esto es apenas la punta del iceberg. Sabemos, a ciencia cierta, que las Encuestas de Hogares, la fuente de información disponible para realizar estas estimaciones, no logran captar los hogares de altos ingresos. Consecuentemente, los ingresos del estrato superior están subestimados y nuestra imagen sobre el grado de concentración del ingreso es apenas una aproximación.

Sin embargo, la evidencia existente es suficiente para mostrar un cambio sustantivo. Costa Rica destacó en América Latina por ser una sociedad que favoreció, en el pasado reciente, modelos de convivencia social sustentados en una significativa distribución de la riqueza. Esto parece estar cambiando paulatinamente. En ese sentido, el país parece haber modificado la ruta por la que transitó en la segunda mitad del siglo XX, cuando el incremento en la productividad del trabajo, resultado de los procesos de modernización económica, diversificación productiva, incorporación de la ciencia y la tecnología al proceso productivo y la inversión en la cualificación de la mano de obra, fue retribuida con la institucionalización de diversos mecanismos para la distribución de parte del excedente social. El logro de la expansión de la ciudadanía social observado en la

segunda mitad del siglo XX, se sustentó no solo en la ampliación de las fuerzas productivas, sino, también, en nuevos arreglos institucionales que permitieron conciliar los procesos de acumulación con las dinámicas de redistribución.

El siglo XXI tomó por sorpresa a Costa Rica. La ecuación que tan buenos resultados trajo en la segunda mitad del siglo XX, en materia de desarrollo social, estabilidad política y crecimiento económico, ha dejado de funcionar. La sociedad, como lo muestra la evolución de los indicadores económicos, ha sabido re-establecer la dinámica de acumulación, pero aún no ha encontrado nuevas rutas para garantizar que la riqueza producida fluya a lo largo de la estructura social. El pacto social con que concluyó la guerra civil de 1948 e instauró un Estado de Bienestar de los más exitosos en la región, ha quedado en el pasado. La necesidad de un nuevo pacto social es un desafío impostergable. Su urgencia se percibe entre valles y montañas, del mar Caribe al océano Pacífico, de Peñas Blancas a Paso Canoas. Sin embargo, no hay atisbo alguno que alimente la esperanza. Sobre este particular, la bruma cartaga parece haberse extendido por todo el territorio nacional.

En este contexto, planteamos en el libro una tercera hipótesis, la cual apunta al proceso de reconstitución de las desigualdades sociales y la erosión de la ciudadanía social. Por un lado, la globalización de los procesos económicos ha generado una élite empresarial cuya dinámica de acumulación está definida, en gran medida, por el comportamiento de mercados globales. La rentabilidad de sus inversiones no está definida por lo que acontece en la economía local, y en razón de su creciente participación en escenarios económicos globalizados, tampoco restringe sus inversiones al ámbito nacional. En mucho, sus decisiones han tendido también a globalizarse, al igual que sus patrones de acumulación y consumo. Consecuentemente, han desplegado dinámicas de acumulación que rompen con el balance de poder preexistente en la sociedad costarricense. Más aún, muestran gran voracidad en el terreno de la acumulación, y poco interés y escaso compromiso con los procesos redistributivos. Fortalecidos por las políticas de cambio estructural y las tendencias de globalización económica, se han lanzado a acumular en grande. Ello ocurre en un período donde la acción redistributiva pública vino a menos, tanto como la capacidad de las clases subalternas para promover nuevos mecanismos distributivos. La consecuencia ha sido el ensanchamiento de la brecha social y de ingresos entre estos grupos de élite y el resto de la sociedad costarricense.

Para analizar este comportamiento, ofrecemos una visión crítica sobre los procesos de producción/reproducción de la desigualdad, asociada a la apropiación del excedente social. Resaltamos la necesidad de superar las perspectivas liberales y los enfoques sustentados en el individualismo metodológico.

El lector podrá percatarse de que este libro constituye un esfuerzo de interpretación de las transformaciones sociales en curso. Una advertencia es necesaria. Los autores no pensamos que todo lo acontecido en Costa Rica es cambio y ruptura. Nuestro interés ha sido visitar tres de los temas del desarrollo social que consideramos centrales, no solo por los cambios acaecidos, sino, también, porque constituyeron fundamentos de los logros que en materia social alcanzó el país en la segunda mitad del siglo XX.

El libro se estructura en torno a tres capítulos y dos anexos metodológicos. Los tres capítulos tienen un común denominador: buscan develar procesos de cambio en curso en la estructura social. Cada capítulo constituye un trabajo por sí solo, brindando al lector la facilidad de concentrarse en aquel tema que sea de su interés. Empero, los tres constituyen un producto único pues su lectura permite una exploración conjunta de las tres hipótesis centrales esbozadas anteriormente. Aunque el tratamiento empírico de la información es exhaustivo, y en ocasiones podría dar la impresión de que se hace alarde de recursos tecnicistas, hemos realizado un esfuerzo por centrarnos en los argumentos sustantivos más que en los detalles metodológicos. Solo cuando lo consideramos estrictamente necesario para fundamentar nuestros argumentos sustantivos, entramos, de forma sucinta, en la exposición de algunos tecnicismos. De hecho, hemos enviado a los dos anexos metodológicos los detalles operacionales que sustentan los ejercicios empíricos y las pruebas de hipótesis realizadas.

Los tres capítulos están escritos con la misma lógica. Primero, se presenta una perspectiva analítica, que intenta reconceptualizar cada uno de los problemas y situarlos en un enfoque novedoso. Segundo, se desarrolla un ejercicio empírico, empleando una diversidad de técnicas de análisis estadístico, a efectos de someter a prueba las diferentes hipótesis esbozadas en cada uno de los capítulos. Finalmente, se realiza una síntesis de los principales hallazgos. En todos los casos, la perspectiva analítica desarrollada desborda la especificidad del caso costarricense. Ello se debe a nuestro interés por generar un marco analítico-conceptual, sustentado en nuevas premisas para la relectura de los fenómenos sociales emergentes, cuya validez no esté circunscrita a las especificidades nacionales. A nuestro

entender, esto en absoluto demerita el texto, sino, todo lo contrario, por cuanto sitúa la discusión en un contexto regional.

Todo libro constituye un esfuerzo de interpretación de los fenómenos que aborda; situación particularmente crítica en Ciencias Sociales, donde ofrecemos interpretaciones sobre el desarrollo social. En ocasiones, se trata de interpretaciones que alimentan el espíritu de futuras investigaciones. En otras, se logra motivar acalorados debates. Y, cuando se tiene suerte, algunos textos sirven de referencia para alimentar el diseño de políticas públicas. Nuestra aspiración, en este caso, es más modesta. Nos damos por satisfechos si en la lectura del texto que ponemos en las manos del lector, este encuentra argumentos y evidencia empírica que le ayuden a entender algunos de los cambios más importantes de la Costa Rica contemporánea, tanto como a advertir que, en algunos campos, como el social, se acabó la... pura vida.

# CAPÍTULO I: EN EL LÍMITE: EL RIESGO DE EMPOBRECIMIENTO DE LOS SECTORES MEDIOS

Este capítulo<sup>2</sup> trata sobre el riesgo de empobrecimiento que aqueja hoy en día a un contingente importante de hogares de sectores medios latinoamericanos. Constituye una revisión crítica de las principales propuestas conceptuales y metodológicas sobre vulnerabilidad social, desarrolladas en nuestro contexto a lo largo de la década de los años noventa en este campo. En esta sección del libro se plantea que es necesario desarrollar un abordaje conceptual y metodológico que sea consistente con la naturaleza probabilística y disposicional del enfoque de riesgo. Los autores, continuando una reflexión iniciada años atrás, proponen una nueva estrategia metodológica que tiene tales atributos, e ilustran su aplicación a partir del estudio del riesgo de pauperización en la sociedad costarricense en el año de 2003. A partir de estos objetivos, el capítulo se estructura en cuatro apartados. En el primero se hace una revisión de los usos del término vulnerabilidad social en distintos momentos. El segundo, núcleo central del capítulo, aborda críticamente los enfoques en boga sobre la vulnerabilidad social en América Latina y desarrolla una propuesta alternativa que busca tener consistencia teórica y metodológica. El tercer apartado ilustra este enfoque conceptual y metodológico a partir de un ejercicio de determinación del riesgo de pobreza de los sectores medios en Costa Rica. En el cuarto se concluye con un conjunto de reflexiones que esbozan la relación existente entre riesgo de pobreza y desigualdad social en contextos globalizados.

---

2 Este capítulo originalmente fue publicado con el título “El riesgo de empobrecimiento de los sectores medios: un giro conceptual y metodológico”, en *Estudios Sociológicos*, Vol. XXIV: 70, N.º 1, 2006.

## **1.1 Enfoques sobre la vulnerabilidad social: usos y abusos**

### **1.1.1 Los primeros esfuerzos de conceptualización**

Los primeros intentos por captar la especificidad de esta problemática se remontan, según nuestro conocimiento, a inicios de la década de los años noventa. En estos años, algunos estudios pioneros (Minujin y López, 1992; CEPAL, 1994) mostraron la conformación de un grupo de hogares que parecían tener un perfil común y, ante todo, exhibían una alta fluctuación en sus niveles de bienestar, como resultado de los cambios en la tendencia del ciclo económico. Así, podían presentarse como hogares no pobres en períodos de crecimiento y estabilidad. Sin embargo, bastaba que las sociedades experimentaran leves recesiones para que un segmento importante de estos hogares pasara a engrosar las filas de los pobres. Dada la alta sensibilidad de este grupo de hogares a los cambios del entorno económico y social, la CEPAL (1994) los definió como “hogares vulnerables”. Por su parte, el estudio de Minujin y López (1992), basado en un seguimiento de panel de hogares residentes del Área del Gran Buenos Aires en Argentina, confirmó tanto la presencia de este grupo como la fragilidad de su nivel de bienestar.

El reconocimiento de este grupo de hogares como un estrato social específico, fortaleció los planteamientos de autores, que sostenían la necesidad de adoptar un marco analítico más complejo a la hora de calificar los niveles de bienestar de los hogares en contextos de crisis económica. En esta dirección, años antes, Kaztman (1989) presentó un argumento de importancia en favor del desarrollo de un modelo conceptual y metodológico capaz de captar el impacto diferencial de la crisis económica sobre el conjunto de la población latinoamericana, en el que destacaba la introducción de la categoría de “pobres recientes” para dar cuenta de un estrato de hogares que se habían empobrecido como resultado de la crisis. Se abogaba en ese capítulo por la adopción de modelos conceptuales más comprensivos, tanto como por la adopción de estrategias metodológicas que dieran cuenta de la creciente heterogeneidad de la estructura social latinoamericana.

En esta misma dirección, Minujin (1992) realizó estudios sobre los “nuevos pobres” en Argentina, tratando de captar el impacto negativo del agotamiento del modelo de desarrollo por sustitución de importaciones sobre los grupos medios, los cuales estaban siendo sometidos a intensos procesos de pauperización como resultado del tránsito hacia un nuevo modelo de acumulación.

El punto de encuentro entre los trabajos sobre los “nuevos pobres” o “pobres recientes” con el entonces, en gestación, enfoque sobre la “vulnerabilidad” de los hogares no pobres, pareciera haber sido la constatación, en diversos estudios, de la hipótesis sobre la reconstitución de la estructura social latinoamericana en un período caracterizado por los procesos de movilidad social descendente. Estos estudios constataron que los denominados “nuevos pobres” tenían un perfil socio-demográfico diferente del de los pobres estructurales y estaban dotados de mayores recursos (por ejemplo, capital humano, vivienda propia, trabajos “formales”) que les permitían recuperar sus niveles de bienestar anteriores a la crisis conforme la sociedad daba síntomas de recuperación económica. En este sentido, se pensaba que las pérdidas en los niveles de bienestar de un grupo de hogares eran transitorias, ya que estos poseían el potencial de superar los niveles de pobreza, una vez que se restituyera la dinámica de crecimiento económico.

Pareciera ser que en las primeras formulaciones analíticas la “vulnerabilidad social” se concibió como un fenómeno contracíclico; es decir, se agudiza en períodos de retracción económica y se contrae en coyunturas de expansión. Así, por ejemplo, la CEPAL (1994: 12), al referirse al fenómeno de los hogares vulnerables, sostenía que este fenómeno, acentuado en la región en contextos de crisis, “naturalmente se reducirá a medida que el crecimiento económico se haga persistente y dé mayor estabilidad a los empleos e ingresos”.

En sus primeras formulaciones, el fenómeno de la “vulnerabilidad social de los hogares de estratos medios” se presentaba como un problema cuya naturaleza específica puede ser reseñada en los siguientes términos: 1) afectaba solo a un grupo de hogares dada su imposibilidad de contener el impacto negativo de crisis económicas; 2) se expresaba como una vulnerabilidad en el terreno de la pérdida de ingresos, causada fundamentalmente por la reducción del número de perceptores de ingresos en el hogar (aumento del desempleo); 3) se trataba de un fenómeno coyuntural, toda vez que con la recuperación del ciclo económico, se pensaba, estos hogares superarían su condición de vulnerabilidad social, a partir de la recuperación de su capacidad de generación de ingresos; 4) el fenómeno estaba presente en todos los países de la región, con independencia del nivel de desarrollo social alcanzado.

Pese a las limitaciones que hoy en día podemos identificar en estos planteamientos, sobre lo cual regresaremos en la sección tercera, no cabe duda de que el esfuerzo por identificar el problema de la “vulnerabilidad

social”, comprendida como “rotación de pobreza” de hogares de sectores medios, constituyó un avance en la comprensión de los cambios que se estaban produciendo en la estructura social latinoamericana en el contexto de la transformación del modelo de desarrollo. En particular, se llamó la atención sobre la necesidad de poner atención en las tendencias de empobrecimiento que aquejaban a los sectores medios, como consecuencia de la adopción de políticas de cambio estructural inspiradas en el “Consenso de Washington”. En el fondo, esta llamada de atención implicaba que el cambio de modelo de acumulación tenía repercusiones en la estructura social, pero también en los mecanismos históricos de producción de pobreza. Es decir, las explicaciones clásicas sobre los “determinantes” de la pobreza, se tornaban insuficientes al analizar los procesos de expansión de la pobreza misma en la región como consecuencia de las transformaciones estructurales en curso.

### **1.1.2 Las ambigüedades del término vulnerabilidad social**

Desde su identificación, el tema de la “vulnerabilidad social” concitó gran interés en diferentes sectores de la comunidad académica, especialmente en los organismos internacionales vinculados con agendas de desarrollo y entre los profesionales encargados de la formulación y ejecución de programas públicos de desarrollo social. La rápida difusión de esta temática, pensamos, dio lugar a la multiplicidad de usos de la noción de vulnerabilidad. Esta, a fuerza de popularidad, parece haber perdido el sentido específico que originalmente se le atribuyó, precisamente cuando más urgía delimitar sus alcances conceptuales y ampliar el debate metodológico, a efectos de incorporarla como un recurso analítico para el estudio de los procesos de desarrollo social contemporáneos en nuestra región. Esta evolución no deja de ser paradójica por cuanto hoy en día existe una mayor comprensión sobre la naturaleza específica del fenómeno de interés de este capítulo, lo cual se ve oscurecido por los múltiples usos que esta expresión ha ido adquiriendo en el campo de las ciencias sociales en general y de la política pública en particular.

A raíz de su creciente divulgación y popularidad, la noción de “vulnerabilidad social” se ha tornado crecientemente polisémica, si es que, de por sí, el término no lo era ya en su origen mismo. El *Diccionario de la lengua española* (Real Academia Española, 2001) define vulnerable como lo “que puede ser herido o recibir lesión física o moral”, y la vulnerabilidad como “la cualidad de ser vulnerable”. Esta definición nos lleva a pensar que estamos en presencia de un término que designa un atributo de carácter disposicional. Se trata de una situación de exposición

a un riesgo en la que, supóngase, un “sujeto concreto” puede ser “dañado” por un fenómeno externo (o conjunto de fenómenos), quedando expuesto frente a esta “fuerza”, “evento” o “cadena de eventos”. Es claro que lo anterior deja abierta la exposición a un conjunto diverso de riesgos, siendo su naturaleza específica lo que determina el tipo de vulnerabilidad a la que se alude.

Esto último abre la posibilidad de emplear la expresión “vulnerabilidad social” no solo para referirse a sujetos sociales, sino, también, a agregados de individuos definidos con base en criterios socio-espaciales, siendo muy común la expresión “comunidades vulnerables”. En esta dirección, Muñiz y Rubalcava (2000: 293) señalan que el creciente interés en la temática de la pobreza en América Latina ha motivado la búsqueda de “indicadores que permitan identificar la vulnerabilidad de las personas, los hogares y las comunidades, con el fin de anticipar los daños potenciales que la acompañan”.

Es importante observar el giro en el objeto de estudio, pues los primeros trabajos académicos sobre “vulnerabilidad social” circunscribían el fenómeno a los hogares con nivel de bienestar social cambiante, en particular aquellos que quedaban atrapados en una zona de integración social frágil, en la cual las entradas y las salidas se estaban tornando fenómenos crecientemente recurrentes. Al menos así definieron Minujin y López (1992) y la CEPAL (1994) el problema a inicios de la década de los años noventa.

De esta manera, los usos profesionales y publicitarios de la expresión “vulnerabilidad social” han ampliado los alcances originales de esta expresión. En unas oportunidades se le emplea con el fin de hacer alusión a situaciones concretas que exponen a los sujetos sociales a un riesgo o peligro, que, de concretarse, afectaría su calidad de vida, siendo la naturaleza de tales situaciones de diversa índole. De ahí que se hable, por ejemplo, de vulnerabilidad social, ambiental, étnica, demográfica, etc. Un notorio ejemplo de ello lo constituye el trabajo de Rodríguez (2000) centrado en el estudio de la “vulnerabilidad demográfica” como una faceta de las “desventajas sociales”.

En otros casos, la expresión es usada para hacer referencia a las características específicas de ciertos grupos sociales, los cuales se tornan en “grupos vulnerables” por cuanto muestran una mayor incidencia de fenómenos sociales de privación (pobreza) o “conductas de riesgo” (jóvenes pandilleros, niños y niñas trabajadoras, adultos mayores, hogares uniparentales con jefatura femenina, embarazo adolescente, etc.).

El trabajo de Rodríguez (2000) es un buen ejemplo de esta manera de abordar el tema.

También es frecuente, como mencionamos antes, hacer uso de esta expresión para aludir a agregados socio-territoriales (comunidades) que se supone están en una condición de mayor riesgo, dada la alta aglomeración de población pobre en estas unidades territoriales. Se encuentran estudios particulares sobre la vulnerabilidad de grupos socio-demográficos (por ejemplo jóvenes, mujeres, niños, adultos mayores) y, más recientemente, sobre comunidades con alto índice de marginación, que suelen ser definidas como “comunidades vulnerables” (Márquez, 2004). En sentido estricto, el nivel de vulnerabilidad, medido como la mayor presencia de población pobre en una comunidad, se ha convertido, en el terreno de la política pública, en uno de los criterios que se consideran en las estrategias de selectividad y focalización de las políticas sociales en boga en toda América Latina.

En los múltiples usos actuales de esta noción, parece predominar el supuesto de que la vulnerabilidad social es un rasgo de la privación de recursos económicos, sociales y culturales de que disponen los individuos, hogares, comunidades, o grupos específicos en una sociedad, para cubrir sus necesidades fundamentales y hacer frente de manera exitosa a situaciones adversas, producto de la presencia de crisis sociales, generadas por diversos factores (económicos, ambientales, políticos, militares o familiares). En consecuencia, la vulnerabilidad disminuye conforme se amplían los recursos que puede movilizar un sujeto para hacer frente a los fenómenos que ponen en riesgo la satisfacción de sus necesidades vitales (Katzman, 1999; 2000). De ahí se concluye que los sujetos más vulnerables (individuos, grupos o comunidades) son al mismo tiempo los más pobres, toda vez que la pobreza se conceptualiza, por definición, como una condición caracterizada por la privación (absoluta o relativa) de recursos (económicos y sociales) indispensables para satisfacer las necesidades socialmente consideradas como básicas. Si se nos permite usar la expresión de Victor Hugo en esta línea de pensamiento, los más vulnerables serían “los miserables”. Es obvio que por esta vía de razonamiento el contenido específico de la expresión “vulnerabilidad social” y el sentido originalmente atribuido a ella terminan diluyéndose. Por tal motivo, la noción de “vulnerabilidad social” pierde su referente conceptual y empírico original para convertirse en una nueva forma de etiquetar los sectores en pobreza extrema.

Peor aún, en materia de política pública, una categoría de análisis que llamaba la atención sobre la necesidad de no reducir la política social a la focalización del gasto público y no privar a los sectores medios del

derecho a ser beneficiarios de política social, se convierte en su opuesto. Si la vulnerabilidad se define por el nivel de privación (material, social, cultural), y el razonamiento que conduce a identificar los factores de vulnerabilidad se asocia con el grado de privación, entonces se termina aconsejando el desarrollo de políticas de combate de la vulnerabilidad que se centran en los grupos más vulnerables, que suelen ser los más pobres, dada la definición de referencia.

Así, la coexistencia de diferentes definiciones sobre el fenómeno denominado como “vulnerabilidad social”, las cuales aluden a diferentes objetos de estudio y unidades de análisis (individuo, hogar, comunidad, grupo), obliga a tomar distancia crítica de esta expresión, e iniciar la búsqueda de un sustituto conceptual que recupere el sentido original, al tiempo que capte la naturaleza específica del fenómeno en estudio.

En un artículo previo (Pérez Sáinz y Mora Salas, 2001) propusimos sustituir la noción de vulnerabilidad social por la de riesgo de empobrecimiento y circunscribir el alcance de este último fenómeno al estudio de los procesos de deterioro social de los sectores medios latinoamericanos. La línea de argumentación se basaba en las siguientes reflexiones que, a nuestro entender, han adquirido mayor relevancia con el paso de los años: 1) el riesgo constituye, hoy en día, un rasgo estructural de las sociedades de la modernidad reflexiva (Beck, 1998; Beck, Giddens y Lash, 1997; Luhmann, 1998; Esping-Andersen, 2000); 2) lo que se ha tornado estructural es la pérdida de certezas y seguridades sociales como resultado de la erosión del Estado de Bienestar y del pacto social en que este se sustentaba (Castel, 1997; Ronsavallon, 1995; Fitoussi y Ronsavallon, 1997); 3) el empleo asalariado formal ha perdido centralidad como mecanismo promotor de integración social como resultado de la crisis del trabajo asalariado, pero, también, como resultado de los procesos de flexibilización y precarización laboral (Mora Salas, 2000; Weller, 2000; Standing, 1999); 4) las políticas de reducción del Estado y contención del gasto público y la redefinición de la política social, han terminado erosionando los mecanismos históricos de movilidad social ascendente que tuvieron a su disposición los sectores medios en la fase de modernización previa (Pérez Sáinz, 2003b); finalmente, 5) la creciente inestabilidad social y laboral, así como el riesgo que le es inherente, devienen en fenómenos estructurales, como consecuencia del funcionamiento de las economías latinoamericanas en contextos globalizados (Tokman, 2003; Standing, 1999).

A estas reflexiones se suma, hoy en día, la urgente necesidad de distanciarse del término “vulnerabilidad social”, el cual no solo nunca fue objeto de un trabajo sistemático de conceptualización, sino que se tornó polisémico.

Lo vulnerable, definido como propensión de hogares medios a caer en la pobreza, se tornó, con el paso del tiempo, en un conjunto de atributos que les impiden a ciertos grupos de hogares superar situaciones de privación social marcada. La preocupación por el estudio de los cambios en el nivel de bienestar de los sectores medios, en el contexto del nuevo modelo económico, quedó relegada a un segundo plano, conforme la noción de “vulnerabilidad social” se tornó de uso común.

### **1.1.3 Los avances conceptuales, las discrepancias teóricas y la especificidad del problema**

Pese a lo anterior, varios autores en América Latina han intentado retomar las preocupaciones originales que dieron lugar a los estudios sobre la “vulnerabilidad social”, entendida como el surgimiento de un “nuevo” estrato social con perfil socio-demográfico y laboral diferente al de los pobres estructurales. La participación de un grupo creciente de investigadores ha permitido delinear con mayor rigor la naturaleza específica del fenómeno en estudio, la articulación que posee con el modelo de desarrollo, los factores que lo “determinan” y su posible evolución futura. También se ha dado lugar al desarrollo de algunas estrategias metodológicas, lamentablemente pocas, para la identificación de este grupo de hogares. La reconstrucción de los principales aportes derivados de esta bibliografía es básica para enriquecer el concepto de “riesgo de empobrecimiento” que hemos propuesto.

Diversos autores (Minujin, 1998; Filgueira, 1999; Kaztman, 1999; Pizarro, 2001) coinciden en señalar la pertinencia teórica y la especificidad histórica de la problemática englobada en la expresión “vulnerabilidad social”. Estos autores argumentan que los cambios sociales por los que atraviesan las sociedades latinoamericanas, como consecuencia de los procesos de globalización económica y ajuste estructural, están transformando la estructura productiva tanto como la estructura social. Por ejemplo, Filgueira (1999) sostiene que estos procesos de cambio estructural tuvieron efectos no previstos sobre los sectores históricamente “integrados”, erosionando su capacidad para preservar los niveles de bienestar social alcanzados en la fase de desarrollo previa.

Queda claro, en su planteamiento, que este término es utilizado para hacer referencia a los riesgos que aquejan a los sectores medios como resultado del cambio de modelo de desarrollo. Los riesgos sociales emergentes que emanan del entorno institucional y económico vigente, constituyen una

nueva realidad a la que deben hacer frente, en su cotidianidad, sectores sociales que, en el pasado, estaban exentos de las inseguridades sociales, precisamente por la existencia de mecanismos económicos, políticos, sociales e institucionales que favorecían la conformación y consolidación de estos grupos. Tales mecanismos atinadamente fueron descritos por Castel (2004) como sistemas de protección social que minimizaban el impacto negativo de los imponderables de la vida social sobre los sectores protegidos.

La visión anterior es compartida por otros autores. Por ejemplo, Minujin (1998), Kztzman (1999 y 2000) y Pizarro (2001) concuerdan en señalar que la “vulnerabilidad social” se ha constituido en el rasgo dominante del patrón de desarrollo vigente en América Latina. Argumento también compartido por Pérez Sáinz y Mora Salas (2001), quienes sostienen que el riesgo es un fenómeno estructural derivado del cambio en el modelo de acumulación de capital.

Pizarro (2001) sintetiza la especificidad y pertinencia histórica de este fenómeno, al indicar que la “vulnerabilidad social” constituye uno de los resultados del desarrollo capitalista latinoamericano en la pasada década; al punto que se le identifica, junto a la pobreza y la desigualdad social, como un nuevo rasgo estructural. A su juicio, esta es la característica más sobresaliente del desarrollo social latinoamericano en la década de los años noventa. El autor lo expresa en los siguientes términos: “La pobreza y la mala distribución del ingreso son fenómenos que constatan las carencias y desigualdades propias del capitalismo subdesarrollado. En cambio, la vulnerabilidad parece ser un rasgo social dominante propio del nuevo patrón de desarrollo latinoamericano. Esto es lo que lo hace un concepto explicativo complementario a los tradicionales enfoques de pobreza y de distribución del ingreso” (Pizarro, 2001: 11).

Es interesante observar que este enfoque implica un cambio en la naturaleza específica del fenómeno de la “vulnerabilidad social”. En las primeras formulaciones, como reseñamos anteriormente, era definido como un fenómeno transitorio. Sin embargo, ya a finales de la década de los noventa, el conocimiento acumulado permitió observar que su naturaleza era más bien estructural. Su origen es referido al cambio del modelo de desarrollo; se subraya su tozuda persistencia e incluso se sostiene que el fenómeno parece estar incrementándose, dados los rasgos estructurales del nuevo modelo de desarrollo (alta volatilidad económica, crecimiento económico moderado o bajo, reducción de la capacidad integradora del Estado vía

política social, expansión de los empleos de baja productividad, etc.). De hecho, a finales de los noventa, en su diagnóstico sobre la vulnerabilidad social en América Latina, la CEPAL (2000) reconoció la raíz sistémica y el carácter procíclico del fenómeno, al señalar que durante esa década en toda América Latina aumentó el porcentaje de hogares vulnerables a la pobreza. A su entender, “la nueva modalidad de desarrollo ha traído aparejado un aumento de la condición de vulnerabilidad. Es decir, la vulnerabilidad social, entendida como rotación de pobreza es un rasgo estructural contemporáneo”.

También parece existir consenso sobre los factores que condicionan o explican la constitución y expansión del fenómeno conceptualizado como “vulnerabilidad social”. Los estudios apuntan, en su conjunto, hacia factores de orden macroeconómico, tales como la alta volatilidad o el bajo crecimiento (Pizarro, 2001; CEPAL, 2000; Sauma, 2003; Kaztman, 2000); factores de orden político-institucional que se expresan en la erosión del Estado de Bienestar, auge de políticas de focalización del gasto político y el deterioro de las políticas sociales universalistas (CEPAL, 2000; Kaztman, 2000; Minujin, 1998); factores de orden socio-político, como la búsqueda de nuevos acuerdos políticos de alcance limitado (pacto social restringido) (Minujin, 1998); factores asociados a la transformación de la estructura social tales como tendencias de movilidad social descendente, limitada capacidad de integración social por parte del Estado (Pérez Sáinz y Mora Salas, 2001; Filgueira, 1999); factores de orden socio-laboral como, por ejemplo, el debilitamiento de las formas de organización social tradicionales como los sindicatos (CEPAL, 2000; Kaztman, 1999); y a fenómenos de orden socio-cultural, que se manifiestan en la erosión de instituciones primarias de socialización e integración social (familia, comunidad) (Filgueira, 1999; Kaztman, 1999).

Notoria también es la concordancia entre los estudiosos al otorgarle al comportamiento de los mercados de trabajo un lugar primado en el análisis de este fenómeno. Ello se deriva del reconocimiento de que en el actual modelo de acumulación, los procesos de integración social se resuelven, principal aunque no exclusivamente, por medio del mercado. Dada la insistencia de las políticas de ajuste en reducir al mínimo posible la intervención del Estado en la sociedad, así como expandir la presencia del mercado como institución organizadora de la vida de los individuos, este termina erigiéndose en el espacio social privilegiado para asegurar el bienestar social de los integrantes de la sociedad. Sin embargo, se trata de un mercado caracterizado por la presencia y acentuación de procesos de heterogeneidad productiva; la creciente desregulación laboral; las

tendencias flexibilizantes de contratación de fuerza laboral y la expansión de actividades de autoempleo de subsistencia. Es decir, por un lado, se expanden los empleos que no se constituyen en fuentes de bienestar social ni en mecanismos de integración social, y por el otro, los puestos de trabajo se tornan más inestables e inseguros, al tiempo que el desempleo deviene un rasgo permanente que acompaña la dinámica de expansión del nuevo modelo de acumulación (Mora Salas; 2003; Pérez Sáinz, 2003a; Stallings y Peres 2000; Tokman, 2003; Weller, 2000). La CEPAL (2000:51) sintetiza lo anterior al sostener que “la falta de empleo o su mala calidad es quizás el vínculo más claro entre vulnerabilidad y pobreza ya que los ingresos provenientes del trabajo representan la fuente más importante para la sobrevivencia de los hogares que sufren estos fenómenos”.<sup>3</sup>

Pese a la existencia de amplias coincidencias sobre la especificidad histórica del fenómeno en estudio (el “objeto” que se pretende aprehender mediante el término “vulnerabilidad social”, su naturaleza sistémica, su origen y sus determinantes), no se ha arribado aún a una definición compartida. En sentido estricto, no ha tenido lugar aún un debate académico en el terreno conceptual y metodológico. Como resultado de ello, los enfoques y las definiciones sobre lo que es la “vulnerabilidad social” siguen siendo muy diversos y de corte eminentemente pragmático. La reseña de los textos más relevantes en esta temática ilustra esta problemática.

Kaztman (1999 y 2000) analiza la vulnerabilidad como una resultante de la relación existente entre lo que él denomina “la estructura de oportunidades”, que alude a la conformación y dinámica de fenómenos macrosociales de orden institucional (política social, mercado de trabajo, crecimiento económico, etc.), y a factores microsociales, que aluden a los recursos con que cuentan y pueden movilizar los hogares y los individuos para satisfacer sus necesidades y enfrentar, mediatizar o aprovechar las “oportunidades” que gesta la nueva dinámica social.<sup>4</sup> En esta dirección, el autor plantea que la “idea de vulnerabilidad remite a un estado de los hogares que varía en relación inversa con su capacidad para controlar las fuerzas que moldean su propio destino, o para contrarrestar sus efectos sobre el bienestar”. A su entender, “la idea de vulnerabilidad se centra en los determinantes de estas situaciones, las que se presentan como

3 Minujin (1998: 179) plantea que la problemática de la inclusión-vulnerabilidad y exclusión económica se resuelve a partir de la modalidad de incorporación de los individuos en el mercado laboral. A su entender, este vínculo es decisivo en materia de integración social.

4 En sentido estricto, este enfoque parte de un análisis crítico del trabajo de Caroline Moser (1996) denominado “assets vulnerability approach”, así como del replanteamiento conceptual de este enfoque sugerido por Filgueira (1999).

resultado de un desfase o asincronía entre los requerimientos de acceso de las estructuras de oportunidades que brindan el mercado, el Estado y la sociedad, y los activos de los hogares que permitirían aprovechar tales oportunidades” (Kaztman, 2000: 278). De ahí que a la hora de formalizar una definición, Kaztman (2000: 281) indique que entiende la vulnerabilidad social como “la incapacidad de una persona o de un hogar para aprovechar las oportunidades, disponibles en distintos ámbitos socio-económicos, para mejorar su situación de bienestar o impedir su deterioro”. Así, para este autor la vulnerabilidad no es tanto una problemática particular, como un enfoque por adoptar en el estudio de la problemática social en América Latina. Se trata más de un enfoque que de un concepto que pretenda dar cuenta de un fenómeno social particular –el riesgo de pauperización–, que permite evaluar las principales tendencias de desarrollo social latinoamericano, en el contexto de la globalización y del nuevo modelo de desarrollo. En este sentido, sorprende el carácter notoriamente conservador de esta definición, donde los responsables de la condición de vulnerabilidad son los mismos individuos, pues tal condición sería producto de su “incapacidad” de hacer uso efectivo de las “oportunidades” generadas por el medio social.

Por su parte, la CEPAL (1994; 2004) y los investigadores que siguen esta tradición (por ejemplo, Sauma, 2003) sostienen que la vulnerabilidad es un fenómeno social multidimensional (proposición con la cual estaría de acuerdo la mayoría de los estudios de la temática), y que está referida a sentimientos de riesgo, inseguridad e indefensión y a la “base material que los sustenta”. Si bien reconocen la utilidad del enfoque “recursos/activos y oportunidades”, su preocupación concreta ha estado centrada en el estudio del estrato de hogares expuestos al fenómeno de “rotación de pobreza”,<sup>5</sup> lo que ha llevado a poner el acento en una de las dimensiones del fenómeno: el comportamiento del ingreso per cápita del hogar.

Minujin (1998), por otro lado, indica que el “concepto de vulnerabilidad” alude a una situación “intermedia” entre la inclusión y la exclusión. Según su punto de vista, se han generado procesos parciales de integración social que implican riesgo y vulnerabilidad, y que pueden dar lugar a procesos de exclusión social. Siendo la “vulnerabilidad” un fenómeno multidimensional (económico, social, político), es plausible encontrar situaciones de alta “vulnerabilidad” en una dimensión, pero no necesariamente en las otras. Se trata de una “zona” en la “estructura social” por la cual transitan grupos sociales que no logran ocupar una posición definida en la nueva sociedad.

---

5 Se trata de hogares que ingresan o abandonan el estrato de “pobreza relativa” como resultado de cambios en el ingreso familiar.

Filgueira (1999: 154), en un artículo que ha ido adquiriendo carácter de “clásico” en la temática, define la vulnerabilidad: como una predisposición a descender de cierto nivel de bienestar a causa de una configuración negativa de atributos que actúan contra el logro de beneficios materiales (por ejemplo, ingresos, bienes, patrimonio) y simbólicos (por ejemplo, estatus, reconocimiento, identidades compartidas). Por extensión, la vulnerabilidad es también una predisposición a no escapar de condiciones de bienestar negativas. Ciertos atributos, tales como la situación laboral, la ocupación, el grupo étnico, la edad, serán indicadores de diversos tipos de vulnerabilidad.

Hay dos lecturas posibles de este planteamiento. La literal sugiere una “predisposición”; es decir, una actitud o modelo de conducta que explica la vulnerabilidad de los sujetos. La otra, es pensar que el autor está implicando la idea de propensión al señalar la posibilidad de descenso en el nivel de bienestar. Esta segunda es más consistente con la naturaleza del fenómeno en discusión.

Pizarro (2001: 11) ha intentado unir algunos enfoques y ensayar una definición sintética según la cual el concepto de vulnerabilidad tiene dos componentes. Uno de orden “subjetivo”, que hace referencia a la inseguridad e indefensión que viven las comunidades, familias e individuos en sus condiciones de vida a raíz de los impactos que pueden ser originados por eventos de orden económico o social. Y otro de naturaleza “objetiva”, que hace referencia al manejo de recursos y estrategias que utilizan las comunidades, familias y personas para enfrentar los efectos causados por tales eventos. Sin embargo, el mismo autor advierte sobre las limitaciones del enfoque de “recursos y activos” toda vez que puede favorecer una sobreestimación de la capacidad de los hogares/individuos de responder por sus propios medios a cambios adversos en su entorno social, constituyendo una especie de discurso que legitima prácticas de erosión de los procesos de ciudadanía social.

Por su parte, Pérez Sáinz y Mora Salas (2001) conceptualizaron el riesgo de empobrecimiento de los sectores medios como resultado de la conformación de un nuevo estrato social, cuyas condiciones de vida estaban sometidas a condiciones de inseguridad, en razón de la presencia de factores estructurales que, en el actual modelo de acumulación, operan en contra de la integración social consolidada de un subgrupo de los estratos medios. El riesgo devenía en una probabilidad de empobrecimiento, y era transmitido a los hogares por el funcionamiento de los mercados de trabajo en un contexto que favorecía procesos de desempleo estructural.

Si bien esta breve reseña de los esfuerzos conceptuales muestra las discrepancias en este orden, lo cual hace más crítico el problema de la

polisemia antes esbozado, también deja entrever algunos acuerdos básicos sobre la naturaleza del fenómeno en estudio.

Desde nuestro punto de vista, cuatro son las coincidencias más sobresalientes. Primero, se reconoce el carácter estructural del fenómeno; es decir, se afirma que se está frente a una realidad social que ha devenido en un rasgo constitutivo del desarrollo social latinoamericano contemporáneo. Segundo, se define la “vulnerabilidad social” o el riesgo de empobrecimiento como una propensión que pone en riesgo el nivel de bienestar de los hogares, es decir, como una amenaza latente de deterioro social. Tercero, se trata de un fenómeno de carácter probabilístico, toda vez que se alude al eventual impacto de tendencias económicas o procesos políticos sobre la población en estudio.<sup>6</sup> Cuarto, se reconoce que la “vulnerabilidad social” puede tener impactos diferenciales sobre los hogares expuestos a factores de riesgo. Esto último implica reconocer que los cambios socio-económicos e institucionales no tienen un impacto directo sobre los hogares; más bien, se refuerza la tesis de que existe un conjunto de “mediaciones” que tamizan estos impactos. De ahí que sea insuficiente identificar un grupo social por alguno de sus rasgos más destacados (por ejemplo la etnia) para luego definirlo como “grupo vulnerable”.

## **1.2 Tres propuestas de medición y una variante**

Un aspecto fundamental en la definición del fenómeno de vulnerabilidad social es su carácter probabilístico. En este sentido, la CEPAL (2000) plantea que la “vulnerabilidad social” se relaciona, entre otros factores, con las distintas probabilidades de pobreza que caracterizan las diferentes categorías ocupacionales, urbanas y rurales. Kaztman (2000) habla de la probabilidad de ser pobre, marginado o excluido de la modernidad; Minujin (1998); Pérez Sáinz y Mora Salas (2001) estudian la probabilidad de pauperización de los sectores medios; Filgueira (1999) conceptualiza la “vulnerabilidad social” como la posibilidad de deterioro del bienestar y se refiere a la probabilidad de ser vulnerable o excluido. De estas aproximaciones conceptuales, el aspecto clave, a nuestro entender, es la noción de probabilidad, la cual se ha convertido en un término recurrente en la bibliografía que trata sobre la temática.

Muñiz y Rubalcava (2000) han contribuido a esclarecer la naturaleza específica de la “vulnerabilidad social” al señalar que este término hace alusión a un fenómeno social cuyas propiedades muestran un carácter

---

6 Empero, como se señaló previamente, no hay acuerdo sobre la unidad de análisis.

disposicional. Por lo tanto, la estrategia que debe adoptarse en su estudio debe seguir el razonamiento sustentado en la siguiente lógica: “Si... entonces...”. Las autoras sostienen que la afirmación “un hogar es vulnerable” tiene el siguiente significado: “si en un momento X recibe un golpe, entonces en ese momento X será dañado”, lo cual solo puede verificarse cuando el hogar ha sido golpeado por el fenómeno (o los fenómenos) en estudio. Si la llenamos de contenido, esta afirmación debería leerse en los siguientes términos: “si en un momento el hogar X es afectado por una crisis, entonces en ese momento el hogar pasará a formar parte de los hogares pobres”, siempre y cuando el impacto en su nivel de bienestar sea lo suficientemente severo como para generar tal efecto (daño). El razonamiento hace evidente el carácter disposicional del objeto en estudio y por tanto del concepto que se debe emplear para aprehenderlo.

El reconocimiento implícito y no problematizado del carácter disposicional de la “vulnerabilidad social”, llevó al Banco Mundial<sup>7</sup> a sostener el argumento según el cual la naturaleza probabilística y el carácter disposicional de la vulnerabilidad obligan al diseño de estudios de tipo panel. En ausencia de tal información, no se puede estudiar el problema. Sobre este argumento, lo mismo podría decirse de fenómenos como la pobreza, cuyo análisis de factores explicativos solo tendría sentido mediante el estudio de grupos que permanecen en esa condición a lo largo del tiempo. Si bien la disposición de información recabada mediante estudios de panel contribuiría de manera significativa a indagar con mayor profundidad el problema en discusión, ello no impide realizar estudios sobre esta temática, máxime cuando en la actualidad se dispone de avances tecnológicos que permiten estimar la probabilidad condicional de la ocurrencia de fenómenos sociales, tales como los modelos de regresión tipo *logit* o *probit*.

De las coincidencias antes mencionadas, la de mayor importancia es precisamente la que define el carácter disposicional de la naturaleza del fenómeno. Esto obliga a abordar el estudio de esta problemática en términos probabilísticos. Analicemos en qué medida esta condición ha sido respetada en los estudios realizados sobre el particular.

---

7 Véase al respecto, World Bank, *World Development Report 2000/1*, “The nature and evolution of poverty”, capítulo 1,(versión en inglés). También la CEPAL (1994: 12) sostuvo que el estudio de movimientos de ingreso y salida de la pobreza (rotación) “y de las características de los hogares que abandonan la pobreza o pasan a integrarla requiere que se observe a lo largo del tiempo a los mismos hogares. Sin embargo, las encuestas de hogares normalmente no proporcionan este tipo de datos”.

A la fecha, son pocos los avances concretos que se han realizado en el terreno del diseño de estrategias metodológicas para la estimación de la “vulnerabilidad social” o de su variante el “riesgo de pauperización”. Ello expresa, por un lado, el mayor énfasis brindado al esclarecimiento del fenómeno en el plano conceptual, y por otro, las dificultades metodológicas que han de ser superadas por los analistas para dar cuenta del fenómeno en su justa dimensión. En sentido estricto, puede decirse que, dada la naturaleza probabilística y disposicional de este fenómeno, “se resiste” a ser construido como un objeto de estudio empírico, que sin duda trasciende el enfoque determinista en que se sustentan no pocos esfuerzos intelectuales.<sup>8</sup> ¿Cuáles son las principales estrategias ensayadas para romper esta resistencia?, ¿cuán consistentes resultan ser con la naturaleza específica del fenómeno?

Salvo error, tres son, a nuestro juicio, los intentos esbozados para la estimación empírica del fenómeno comentado. El primer esfuerzo fue propuesto por la CEPAL (1994), que retoma el trabajo de Minujin y López (1992), antes reseñado. La propuesta de la CEPAL es sencilla y si se quiere simplista. Propone, para toda América Latina, definir como hogares vulnerables todos aquellos que tienen un ingreso per cápita entre 0.9 y 1.2 líneas de pobreza (LP). La CEPAL define estos límites considerando que su interés es dar cuenta de aquellos hogares que muestran un movimiento desde y hacia la pobreza en coyunturas económicas adversas. La definición de los límites se sustenta en el hallazgo empírico de Minujin y López (1992), según el cual los hogares que mayor oscilación en el nivel de bienestar experimentaron en un período de estudio, se encontraban comprendidos en el intervalo de ingresos per cápita que va de 0.9 a 1.2 LP.

Varias objeciones pueden formularse a esta propuesta, con el fin de mostrar sus limitaciones conceptuales y metodológicas. En primer lugar, realiza una generalización conceptual y metodológica a partir de los hallazgos de un solo caso empírico. Es cuestionable que este caso, circunscrito a la realidad de los hogares residentes del Gran Buenos Aires entre 1991 y 1992, tenga validez universal en América Latina. El criterio que la CEPAL ha “institucionalizado” para estimar la “vulnerabilidad social” de los hogares con ingresos por encima de la línea de pobreza, enfrenta, entonces, un problema agudo de validez externa (Campbell y Stanley, 1973). Levantada la duda razonada sobre el planteamiento de la CEPAL, hay que señalar que sus “hallazgos” en la materia se tornan discutibles.

---

8 Para un análisis crítico sobre esta materia, consúltense los trabajos de Popper (1977; 1985a, 1985b).

En segundo lugar, en el enfoque de la CEPAL, los conceptos de vulnerabilidad y pobreza se traslapan, toda vez que un hogar pobre puede ser también vulnerable cuando su ingreso per cápita oscila entre 0.9 y 1.0 líneas de pobreza; es decir, se tienen conceptos que no son mutuamente excluyentes. A nuestro entender, la superposición confunde el riesgo de pobreza (el evento posible) con su concreción (el evento realizado); es decir, se confunde el “si... entonces...” con el “daño producido”, el resultado, después de que el evento “x” “tuvo lugar”.

En tercer lugar, y a decir de Filgueira (1999:153), se trata de una propuesta metodológica que simplifica el problema, con el fin de definir, a priori, un grupo poblacional que en casi todos los países de América Latina oscilaba entre 10 y 15% del total de hogares. Es decir, la propuesta metodológica, además de simplificar el problema, acota, de manera anticipada, los alcances empíricos del objeto en estudio y supone además que tiene la misma dimensión empírica en todos los países de la región, lo cual es difícil de sustentar con base en estudios de caso.

En cuarto lugar, puede argumentarse que emplear solo el ingreso de los hogares como recurso metodológico para definir el estrato de hogares vulnerables, es del todo insuficiente para determinar si un hogar tiene una alta probabilidad de caer en la pobreza. Piénsese, por ejemplo, en un hogar con un ingreso per cápita de 1.10 LP, conformado por dos personas, una de las cuales está activa laboralmente, tiene un empleo estable, con cobertura de seguridad social, contrato de trabajo formal, a tiempo indefinido, que labora para una institución pública en la cual el sindicato sigue siendo un actor importante en materia de regulación laboral (por lo que, frente a una eventual coyuntura recesiva, tal hogar tiene capacidad para mantener su ingreso per cápita por la vía de la acción sindical): ¿constituye este un hogar vulnerable a procesos futuros de empobrecimiento? A todas luces el ejemplo indica lo contrario, con lo que se revela la insuficiencia del enfoque basado exclusivamente en la delimitación del ingreso per cápita del hogar como metodología para la identificación del riesgo de pauperización de los sectores medios.

Finalmente, la propuesta metodológica de la CEPAL muestra una inconsistencia teórica de orden mayor, ya que si la vulnerabilidad se define como un fenómeno de orden probabilístico, esto obliga, necesariamente, a diseñar una metodología de estimación congruente. En caso contrario, se introduce un desfase entre el concepto y el método que impide una adecuada comprensión del fenómeno en discusión y conduce a una marcada simplificación de lo social. Esta es, a nuestro entender, una de

las principales deficiencias del enfoque metodológico desarrollado por la CEPAL en este campo.

Por su parte, Minujin (1998) propuso una estrategia metodológica alternativa para estudiar la “vulnerabilidad social”. En lo fundamental, su propuesta intenta combinar privaciones de ingreso con privaciones materiales. Es decir, la ecuación de bienestar considerada por el autor busca captar el fenómeno de la multidimensionalidad, que define como un rasgo propio de la vulnerabilidad. En materia de ingresos, retoma su propuesta original del año 1992, según la cual los hogares vulnerables son aquellos que tienen un ingreso per cápita de 1 a 1.5 líneas de pobreza (LP), aunque señala que en algunos casos se pueden incluir hogares cuyo ingreso per cápita es inferior a 1 línea de pobreza. En cuanto a otras necesidades básicas no satisfechas, incluye indicadores referidos a deficiencias en vivienda y servicios básicos, sin especificar los indicadores concretos utilizados. Adicionalmente, en el grupo de vulnerables incluye un grupo de hogares que cumple un conjunto de condiciones a juicio; es decir, se trata de criterios definidos por el analista en razón de lo que considera son los rasgos básicos de la vulnerabilidad social. A su entender, forman parte de este grupo todos los hogares que presentan ciertas deficiencias en su nivel de vida como resultado de la combinación de ingresos y formas de inserción de sus miembros en el mercado laboral (Minujin, 1998:179). Los criterios empleados, referidos a hogares con ingreso per cápita inferior a 1.5 LP, remiten a personas que ostentan la jefatura del hogar y que se caracterizan por estar o desempleadas, o subempleadas, o por tener un nivel educativo inferior al universitario, o un contrato laboral de duración de menos de tres meses, o un trabajo de duración limitada u ocasional.

El enfoque propuesto por Minujin no está libre de problemas conceptuales y metodológicos. Este autor intenta definir, con criterios de juicio y por la vía determinística, un fenómeno de naturaleza disposicional y probabilística. En este sentido, la propuesta de Minujin no logra dar cuenta de la naturaleza particular del fenómeno en estudio, por lo que persiste el divorcio entre el concepto y el método empleado.

Adicionalmente, Minujin utiliza un conjunto de criterios de juicio para definir “vulnerabilidad social”, los cuales pueden ser alterados según criterios razonados, con lo cual la composición y la dimensión del estrato de hogares vulnerables se torna inestable. Por esa vía, el problema parece quedar indefinido puesto que los criterios esbozados por diferentes autores pueden ser, todos, igualmente válidos. Es decir, si bien el problema tiene múltiples soluciones, la dificultad es que los resultados podrían no converger.

El autor tampoco indica las razones de fondo que lo llevan a definir el límite superior de la “zona de vulnerabilidad” en 1.5 LP. Aquí podría argumentarse, por ejemplo, que es mejor usar 1.75 o 2.10 LP. Todas las posibilidades quedan abiertas, lo que muestra la debilidad del criterio de “juicio de experto” para resolver este problema.

Pese a estas dificultades, la propuesta de Minujin tiene la virtud de no simplificar a ultranza el fenómeno en estudio. Su enfoque procura incorporar algunos elementos que condicionan la probabilidad de que un hogar sea vulnerable y que podrían integrarse a una hipótesis que establezca el vínculo directo entre la estructura y funcionamiento del mercado laboral, y el nivel de bienestar de los hogares. Aun así, también se podría criticar que la propuesta confunde los factores condicionantes de la probabilidad de que el hogar sea vulnerable con su resultado, la “vulnerabilidad social”. Adicionalmente, tampoco toma en cuenta la intervención de otros factores sociales y familiares que pueden mitigar o acentuar (mediar) el nivel de vulnerabilidad del hogar. No obstante, la deficiencia más importante que se puede observar en el planteamiento de Minujin es el pasar por alto el rasgo distintivo de la “vulnerabilidad social”; es decir, su naturaleza probabilística. En este sentido, “la vulnerabilidad social” deja de ser una propensión hacia el empobrecimiento. Al igual que la CEPAL (1994; 2000), la propuesta metodológica de Minujin (1998), en su esfuerzo por estudiar la vulnerabilidad social, termina por desconocer la naturaleza particular de este fenómeno.

Finalmente, es también cuestionable la estrategia de Minujin de definir el límite superior del intervalo de ingreso per cápita del hogar (1.5 LP), dejando abierto su límite inferior en la construcción de lo que él denomina “zona de vulnerabilidad”. Ello implica que se arrastra el problema de la yuxtaposición conceptual, agravada ahora por el hecho de que el recorrido posible de la “zona de vulnerabilidad” queda indeterminado en su límite inferior. En consecuencia, la “vulnerabilidad social” afectaría tanto a sectores de ingresos medios como a los pobres, pudiendo incluso alcanzar a hogares muy pobres. Si la clasificación de un hogar en diferentes estratos de bienestar social es posible, surge el problema conceptual de determinar el estrato en que hay que ubicarlo. Esta superposición “empírica” se deriva del reconocimiento de la “vulnerabilidad” como una “zona intermedia” entre la integración y la exclusión social. Como no todos los pobres son excluidos, muchos de ellos forman parte, por definición, de la “zona de vulnerabilidad”. La confusión es abismal, al punto de que el autor llega a afirmar que “el grupo de los excluidos está conformado por aquellas

familias en situación de pobreza extrema, *pero también lo integra un conjunto de 'no pobres'*” (Minujin, 1998: 185, destacado nuestro).

El tercer intento de operacionalización fue esbozado en nuestra primera tentativa de estudiar esta temática (Pérez Sáinz y Mora Salas, 2001), cuando acotamos el problema a la probabilidad de empobrecimiento de los hogares con ingreso per cápita superior a la línea de pobreza. En términos metodológicos, ello condujo a la identificación de un cuarto estrato social, ya que además de los pobres extremos y los pobres relativos, se diferenció a los hogares no pobres en dos grupos: los hogares no pobres en riesgo de pauperización (integración social frágil) y los hogares no pobres sin riesgo o con integración social consolidada.

Identificar los hogares no pobres en riesgo de pauperización, implicó definir un criterio para la fijación de límites que permitieran demarcar el contorno del estrato de hogares en riesgo de empobrecimiento. En ese primer intento, seguimos el esbozo original de la CEPAL, es decir, tomamos como referencia la distribución del ingreso per cápita de los hogares. La fijación del límite inferior no presentó problemas, pues los estratos se definieron como mutuamente excluyentes, con lo cual la línea de pobreza constituía el límite inferior de nuestra “línea de riesgo de pobreza”. Sin embargo, la principal dificultad metodológica se derivaba de la identificación del límite superior. Con el propósito de evitar criterios a juicio, y de ser consistentes con el carácter probabilístico del fenómeno, propusimos un procedimiento de estimación que se basaba en el siguiente ejercicio: para que un hogar con un ingreso superior a la LP pudiera experimentar una reducción sensible de su nivel de bienestar de tal magnitud que lo sumiera en la pobreza, tenía que perder una parte significativa de sus ingresos. Siendo las remuneraciones al trabajo la principal fuente de ingresos de los hogares en América Latina, esta probabilidad quedaba determinada, principalmente, por la probabilidad de que alguno de los integrantes activos del hogar (no pobre) perdiera su empleo. De manera tal que, en ese intento, se estimó una tasa de desempleo compuesto (que es la tasa agregada de desempleo abierto, desempleo desalentado y subempleo visible equivalente), y se realizó un conjunto de operaciones matemáticas que permitieron identificar el límite superior de la línea de riesgo de pobreza (Pérez Sáinz y Mora Salas, 2001: 753-754). En términos conceptuales, el argumento central era que la tasa de desempleo compuesto aplicada a los hogares no pobres constituía una “probabilidad” de riesgo de empobrecimiento.

Este enfoque intentaba armonizar la definición del problema con su operacionalización; no obstante, no deja de tener varias deficiencias. Una de ellas se deriva del hecho de que la probabilidad de pauperización no está condicionada exclusivamente por la posible probabilidad de desempleo o subempleo de los miembros ocupados del hogar. Definido así el problema se dejan por fuera rasgos estructurales de la operación del mercado y de la composición de los hogares que condicionan tal probabilidad, rasgos que en la actualidad se reconocen como centrales, por ejemplo, las tendencias de precarización del empleo asalariado.

También es discutible, en el plano conceptual y metodológico, que la tasa de desempleo compuesto constituya, en sentido riguroso, un ejercicio de estimación de probabilidad. De donde se deriva que esta propuesta metodológica no fue capaz de dar cuenta de la naturaleza disposicional del fenómeno en estudio a partir del método empleado para su estimación.

En el trabajo que publicamos en 2001 percibimos la solución del problema, y buscamos una salida conceptual y metodológicamente consistente; sin embargo, se logró una propuesta metodológica que no necesariamente es congruente con su propósito original. Pese a ello, este enfoque permite vislumbrar cinco condiciones que debe reunir un planteamiento metodológico alternativo. Primero, la definición de los estratos debe ser exhaustiva; es decir, debe evitarse el problema de la yuxtaposición de niveles de bienestar de los hogares. Segundo, en América Latina, el concepto no debe tener un alcance universal, pues pareciera ser analíticamente pertinente solo en el caso de sociedades con presencia significativa de sectores medios. Allí, donde la pobreza es generalizada, el fenómeno “novedoso” es el surgimiento de procesos de exclusión social y no el del empobrecimiento relativo de sectores medios, tema sobre el que regresamos en las conclusiones. Tercero, debe adoptarse un enfoque que dé cuenta del carácter probabilístico del fenómeno. Cuarto, debe evitarse arribar a esta solución mediante la incorporación de criterios de “juicio de expertos” y operaciones de simplificación del ejercicio de estimación. Y, finalmente, debe contemplarse el conjunto de factores que podrían afectar, de manera significativa, el nivel de bienestar de los hogares, para poder estimar la probabilidad de empobrecimiento de aquellos que se sitúan por encima del umbral de bienestar empleado para la estimación de la pobreza.

Sostenemos que es posible avanzar en esta dirección mediante el uso de modelos de regresión multivariada de tipo logístico.<sup>9</sup> Como es conocido, el trasfondo conceptual de estos modelos de análisis estadístico es el estudio de la probabilidad condicional de que un evento “a” tenga lugar dado “b”. En nuestro caso, “a” representaría la probabilidad de que un hogar no pobre sufra una marcada reducción en su nivel de bienestar condicionada por la probabilidad de que el mismo hogar preserve su nivel de bienestar. Como es esperable, “a” sería una función no lineal de un conjunto de parámetros “z”, que representarían los factores explicativos de tal probabilidad. En términos formales, este modelo se esbozaría en los siguientes términos:

$$\text{Ln Prob } [P/(1-P)] = Z_i$$

Este enfoque presenta varias ventajas sobre otras propuestas. Los ejercicios realizados a partir de los modelos estadísticos de regresión logística, brindan un resultado consistente con la naturaleza del problema, en la medida en que estos modelos fueron desarrollados precisamente para el estudio de fenómenos que tienen un comportamiento probabilístico, como es el caso del objeto en estudio. Su adopción no recurre a un conjunto de criterios apriorísticos o de “juicio de expertos” para identificar los factores que influyen en el problema en estudio y estimar su contribución cuantitativa. Además, la estimación de probabilidades emanadas del modelo es un derivado del universo de factores que condicionan dicha probabilidad, de tal manera que pueden identificarse y diferenciarse los factores explicativos centrales de aquellos otros que intervienen en el proceso como factores de mediación. El modelo permite observar cómo ciertos rasgos de los hogares acentúan o aminoran los efectos adversos del comportamiento de los mercados laborales en la definición de su nivel de bienestar. Finalmente, el análisis puede efectuarse para el caso de encuestas diseñadas con muestras probabilísticas y aleatorias, las cuales posibilitan estimar el nivel de bienestar de los hogares en un momento específico en el tiempo, con lo cual es factible utilizar las encuestas de hogares que suelen emplearse en los estudios sobre pobreza en América Latina. De esta manera, se supera la objeción de que a falta de estudios de panel esta temática no puede ser abordada rigurosamente.

El problema metodológico por tratar puede descomponerse en varios pasos con fines didácticos. El primero es estimar la condición de pobreza y no

9 Cortés (1997) ha demostrado la pertinencia conceptual y metodológica del uso de modelos de regresión logística en el estudio de los factores condicionantes de la probabilidad de pobreza, empleando para ello encuestas de hogares. Remitimos al lector a este artículo para una comprensión específica de la naturaleza y lógica de este tipo de modelos y sus alcances metodológicos en el tema tratado.

pobreza de los hogares siguiendo alguno de los métodos diseñados para tales efectos.<sup>10</sup> Enseguida, es necesario proponer un modelo explicativo (de carácter teórico) de la probabilidad de que un hogar sea pobre, poniendo énfasis en las variables que se conjetura aumentan el riesgo, la inseguridad y la oscilación del nivel de bienestar de los hogares. El tercero es la estimación estadística de este modelo, con el fin de identificar las probabilidades de empobrecimiento de cada hogar. El cuarto es circunscribir el análisis solo a los hogares no pobres; es decir, recortar la matriz de datos bajo estudio por el “lado” de las filas. El quinto es diferenciar los hogares no pobres en dos grupos o estratos: los que tienen una alta probabilidad de ser pobres y los que tienen una probabilidad relativamente baja. Metodológicamente, el primer grupo correspondería a los hogares no pobres en riesgo de pobreza, en tanto que los segundos representarían el estrato de hogares con integración social consolidada (sin riesgo de pobreza). Este último paso es quizás el más difícil de resolver, pues no existe un criterio teórico o empírico indiscutible para realizar esta operación.<sup>11</sup> Como se busca reducir al mínimo los juicios de experto y los criterios ad hoc, puede proponerse una solución consistente con el modelo de análisis y derivada de este; es decir, que siga siendo congruente con el carácter probabilístico del fenómeno en estudio.

Uno de los criterios empleados para analizar la “bondad de ajuste” de los modelos de regresión logística, es su eficiencia predictiva; esto es, la capacidad que tienen los factores explicativos introducidos en el modelo estadístico para clasificar correctamente los hogares en el grupo que les corresponde (pobres o no pobres). Conforme menos errores de clasificación produzca el modelo, mayor será su eficiencia predictiva. De manera tal que puede estimarse empíricamente, y para cada base de datos en concreto, el punto de corte en la distribución de probabilidades de pobreza que optimiza la eficiencia predictiva, o dicho en otros términos, que minimiza el error de clasificar como pobres hogares no pobres y viceversa. Identificado este punto, aquellos hogares que tengan una probabilidad inferior a este tendrán una baja probabilidad de ser pobres. Ocurre lo contrario cuando los hogares tienen una probabilidad igual o superior al punto de corte seleccionado.

Se trata, como se puede observar, de un criterio empírico. Aunque podría argumentarse en su contra, su introducción evita el uso de criterios ad hoc o el juicio de “expertos”. En sentido estricto, esta solución no agrega ningún

10 Como es sabido, las cifras correspondientes a los niveles de pobreza varían según el método adoptado para la medición de este fenómeno. En consecuencia, sucederá lo mismo con la estimación del estrato de hogares definido como “no pobres en riesgo de pauperización”.

11 Lo mismo podría decirse del primer paso por lo acotado en la nota 7.

criterio adicional o externo al cálculo de probabilidades efectuado, siendo esto, a nuestro juicio, su principal fortaleza frente a otro tipo de criterios metodológicos empleados para estimar la probabilidad de pauperización de los sectores medios.

En este momento de la lectura, ya debe ser claro que algo implícito en este planteamiento es la adopción de una propuesta de “estratificación” de los niveles de bienestar, basada en la conformación de grupos mutuamente excluyentes. De ahí que se hable de la existencia de cuatro estratos y que no se admita su superposición. Es decir, todos los hogares deben pertenecer, necesariamente, a un único estrato social. También está implícito en el planteamiento que la unidad de análisis del problema en estudio corresponde al hogar. Esto es así por cuanto se ha documentado ampliamente que el bienestar social de los individuos debe ser estimado a partir de la unidad de reproducción social de la que forman parte (García, Muñoz y Oliveira, 1982 y 1983; Oliveira y Salles, 2000). Este es, como se sabe, el procedimiento que se sigue también en los estudios de pobreza. No encontramos razones de fondo para suponer que es necesario cambiar la unidad de análisis. En este sentido, el riesgo de pauperización de los sectores medios queda acotado temáticamente y socialmente, así como en el plano metodológico, respetando la naturaleza disposicional y probabilística del objeto en estudio.

Vale la pena recordar que, al contrario de los enfoques en boga, hemos recortado, conceptual y empíricamente, el objeto de estudio. Con el propósito de ganar precisión conceptual, hablamos de riesgo y no de vulnerabilidad, y delimitamos el riesgo a un área específica, a saber, los procesos de empobrecimiento de los sectores medios.

Desde nuestro enfoque, y como habíamos argumentado en el artículo precedente (Pérez Sáinz y Mora Salas, 2001), consideramos que el riesgo es una problemática que refleja la relación de los hogares con su entorno, fundamentalmente con el mercado laboral. Esta relación tiene una doble dimensión. Por un lado, hay un nexo objetivo que tiene que ver con cómo el entorno, al concretar el riesgo, induce o genera efectos negativos sobre el bienestar del hogar, lo que puede desembocar en su empobrecimiento. Por otro lado, hay un nexo subjetivo que remite a las percepciones de los hogares sobre el entorno y su riesgo, o sea, se genera una cultura de riesgo. Nuestra hipótesis es que los sectores medios han desarrollado una cultura de riesgo muy limitada, ya que en el modelo previo sus prácticas sociales se enmarcaban en un contexto de certidumbre y protección, estructurados en torno al empleo formal y el contrato social desarrollado a partir de este

tipo de empleo (Roberts, 1996). El cambio de modelo ha develado una capacidad muy limitada de manejo de riesgo por parte de estos sectores, en un contexto marcado por el deterioro del empleo asalariado formal y la crisis del pacto social en que se sustentó el modelo de desarrollo previo. En este tipo de cultura, encontramos una de las principales razones de la actual vulnerabilidad de los sectores medios. Por el contrario, los sectores populares se han caracterizado por la conformación de una cultura desarrollada de riesgo, sustentada en las estrategias de supervivencia que, durante generaciones, se han visto forzados a desplegar. Por consiguiente, nos parece abusivo e inapropiado utilizar el término *vulnerabilidad* como atributo de los sectores populares.

Entendemos el riesgo de pobreza como una regularidad subyacente en la propensión de pauperización de los sectores medios, la cual, al realizar estudios centrados en un momento histórico específico, se traduce en un indicador síntesis que hemos denominado probabilidad de pauperización. Esta definición se sustenta en la premisa según la cual el estudio de los procesos de empobrecimiento de los sectores medios no responde a lógicas aleatorias o caóticas, sino que se caracteriza por la existencia de propensiones que, según la ley de los grandes números, al repetirse constantemente, producen las regularidades señaladas. Sin embargo, debe anotarse también que el comportamiento esbozado por tales regularidades no se puede aprender de forma determinista, dada la presencia de lo incierto y lo aleatorio. Empero, se trata de regularidades innegables aunque imprecisas. Innegables porque la conducta predecible constituye la base sobre la que se levanta toda la vida social. Imprecisas no solo porque hay diferencias evidentes de conducta de una entidad social a otra, sino, también, porque existe un margen de indeterminación de la conducta social. Si no se cumpliera la primera condición, el cálculo de probabilidades se tornaría imposible<sup>12</sup>. En tanto que si no se satisface la segunda condición, la explicación causal probabilística de este tipo de fenómenos debería ser reemplazada por explicaciones de tipo determinista.

Popper (1977; 1985a; 1985b) ha demostrado que el estatuto epistemológico de las explicaciones causales probabilísticas es incluso superior al de las explicaciones causales deterministas, cuando los fenómenos en estudio

---

12 Esta es la posición de Esping-Andersen (2000), quien afirma que el cálculo de probabilidades muestra serias limitaciones para captar eventos estocásticos o idiosincrásicos. De ser cierta, esta tesis refutaría nuestra argumentación. Sin embargo, Popper (1985b) ha demostrado todo lo contrario; es decir, que el cálculo de probabilidades de fenómenos inciertos no es solo posible, sino un requisito indispensable para estudiar y resolver problemas científicos altamente complejos, como los planteados por la física cuántica.

no siguen un comportamiento claramente definido.<sup>13</sup> Adicionalmente, ha señalado que existe en el universo, y pensamos que también en la sociedad, un conjunto de problemas que solo pueden explicarse con base en razonamientos y metodologías que adopten un enfoque probabilista. En el caso de la sociología, Max Weber parece haber intuido muy tempranamente este problema, al proponer que la acción social debía estudiarse con modelos teóricos basados en explicaciones causales probabilísticas, precisamente, para dar lugar a la contingencia, a la aleatoriedad y a la misma agencia humana.

Todo lo anterior se traduce en otra premisa. En ausencia de información recabada a partir de encuestas de paneles, el estudio del riesgo de empobrecimiento de los sectores medios debe realizarse, necesariamente, con base en un enfoque probabilista. El resultado debe interpretarse como una hipótesis de trabajo que busca elucidar tanto el número de familias afectadas por procesos de tal naturaleza, como los posibles factores explicativos de tal probabilidad. Esto último exige formular un modelo teórico que permita ser sometido a análisis estadístico. Como es común, se trabaja con una restricción metodológica, pues los únicos factores que pueden ser introducidos en el análisis estadístico son aquellos considerados en la matriz de datos empleada para realizar tales ejercicios. Esta es una de las razones por las cuales las probabilidades no se pueden estimar con total certeza. Como bien señala Popper, existen otras. La misma naturaleza del problema; es decir, el carácter disposicional del riesgo de pauperización constituye, en nuestro caso, una razón sustantiva por la cual tales probabilidades solo pueden estimarse de manera aproximada.

### **1.3 Un ejercicio de ejemplificación: el riesgo de empobrecimiento de los sectores medios en Costa Rica**

En esta sección se presentan los resultados obtenidos a raíz de la aplicación de la metodología esbozada líneas arriba al caso costarricense. Al respecto, es necesario revisar la bibliografía especializada para proponer el modelo analítico que se someterá a prueba. De aquí es fundamental identificar las variables que activamente hacen del riesgo, la incertidumbre y el deterioro en las condiciones de vida de los sectores medios un proceso característico del desarrollo social latinoamericano contemporáneo. En este particular, los estudios suelen identificar factores de tres tipos.

---

13 Popper desarrolla este argumento teniendo en mente la construcción de teorías físicas. Sin embargo, no hay razón alguna para suponer que su razonamiento no se pueda extender a otras ciencias.

Por un lado, están los factores directamente asociados con la estructura, composición y características del hogar, que podríamos denominar el vector de variables sociodemográficas de la unidad de reproducción. Aquí, la bibliografía especializada suele poner el acento en variables tales como el sexo de quien lleva la jefatura del hogar, la relación de dependencia (demográfica o económica) y el ciclo de vida del hogar. Hemos agregado una variable que califica el nivel promedio de educación de las personas ocupadas del hogar como indicador de la acumulación de capital humano por estas unidades. Se ha incluido adicionalmente, una variable que cualifica el hogar según la presencia de migrantes nicaragüenses en su seno.

Por otro lado, se identifica un vector de variables asociadas con la capacidad del hogar de generar recursos económicos y materiales para garantizar su reproducción. Este vector está estrechamente relacionado con las cualidades de los recursos humanos del hogar laboralmente activos y las “estrategias” que han seguido para garantizar su inserción en el mercado laboral, y muy especialmente, con el tipo de puesto de trabajo en que logran emplearse. Este último aspecto no solo depende de las iniciativas de la fuerza laboral (oferta de empleo), sino, también, y en gran medida, de los procesos estructurales que determinan la conformación y dinámica de los mercados laborales. Como bien lo apunta la bibliografía especializada, se trata, en la actualidad, de mercados laborales signados por tendencias hacia la precarización del empleo asalariado, la expansión del autoempleo de subsistencia y la reproducción de dinámicas de exclusión laboral expresadas en la reproducción del desempleo de larga duración. Este vector contiene variables que califican los puestos de trabajo según su tipo y calidad, y que también dan cuenta de la presencia de personas desempleadas en el hogar.

Finalmente, se considera también un vector de variables referido a la ubicación socio-territorial de los hogares. Dicho vector permite un acercamiento, no muy detallado, a la estructura de los mercados laborales locales (en nuestro caso regionales) y a las diferencias en el acceso a los servicios e infraestructuras públicas, al considerar la ubicación por zona del lugar de residencia (urbana o rural).

Todo este grupo de variables condiciona el que un hogar no pobre tenga una probabilidad alta, media o baja de experimentar un marcado deterioro en su nivel de bienestar y sumirse en la pobreza. Como es obvio, este eventual resultado será el producto del interjuego existente entre los atributos del hogar, su fuerza laboral y el funcionamiento de los mercados de trabajo para el año en estudio.

El análisis se ha realizado con base en la matriz de datos proporcionada por la Encuesta de Hogares y Propósitos Múltiples (EHMP) de Costa Rica, de julio de 2003, realizada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) de dicho país.

Formalmente, el modelo analítico esbozado se expresa en los siguientes términos:

$$\begin{aligned} \ln \text{Prob} [P/(1-P)] = & \alpha + \beta_1 RDD + \Sigma \beta_2 CV + \beta_3 SJ + \Sigma \beta_4 TH + \beta_5 Z + \Sigma \beta_6 R + \\ & \beta_7 EH + \beta_8 PA + \beta_9 PM + \beta_{10} PB + \beta_{11} NP + \beta_{13} SAS + \beta_{15} SAI + \beta_{16} SAD + \beta_{17} SS \\ & + \beta_{18} DE + \beta_{19} HST + \varepsilon_i \end{aligned}$$

(Ecuación 1)

En esta expresión,  $\ln \text{Prob} [P/(1-P)]$  constituye el logaritmo natural de la razón de momios, es decir, el cociente entre la probabilidad de que el hogar sea pobre (P) y de que no lo sea (1-P) (Cortés, 1997: 142). Por su parte, los  $\beta_i$  corresponden a los coeficientes de regresión estimados por el modelo estadístico para cada una de las variables  $X_i$  introducidas en el análisis. La simbología empleada es la siguiente:

*RDD* representa la relación de dependencia demográfica del hogar.

*CV* es una variable *pluricotómica* que representa la fase del ciclo de vida en que se encuentra el hogar. El modelo diferencia tres momentos del ciclo de vida: hogares en fase de procreación, hogares en fase de maduración y hogares en fase de desintegración. Se introdujo en el modelo a partir de la construcción de variables ficticias de tipo dicotómico. Se incluyen tantas variables como categorías contiene la variable en cuestión menos 1. La categoría excluida (hogares en fase de desintegración) pasa a ser el grupo de referencia. En este caso, el número de regresores fue (k-1); es decir 2 (3-1).

*SJ* representa el sexo del jefe. Asume el valor 0 si es hombre y 1 si es mujer.

*TH* representa una variable *pluricotómica* de tipo nominal que califica el tipo de hogar.<sup>14</sup> Se introduce en el modelo a partir de la construcción de variables ficticias de tipo dicotómico. Se incluyen

14 Se construyeron tres tipos de hogares según la nacionalidad del jefe del hogar y su cónyuge o compañero/a en caso de que tuviera. Hay así los hogares conformados por costarricenses; los hogares mixtos, donde uno de los miembros de la pareja es de origen nicaragüense; y los hogares conformados por nicaragüenses. Los hogares conformados por individuos de otras nacionalidades o combinaciones con costarricenses fueron incorporados al primer grupo, pues constituyen una cantidad marginal. Adicionalmente, siendo esta la razón de fondo, la sociedad no les discrimina, como sí ocurre en el caso de la población nicaragüense.

- tantas variables como categorías contiene la variable de referencia menos 1. La categoría excluida (hogares nicaragüenses) pasa a ser el grupo de referencia. En este caso, el número de regresores fue  $(k-1)$ ; esto es, 2 (3-1).
- Z* indica si el hogar vive en una zona rural, en cuyo caso la variable asume el código 0, o en una zona urbana, para la cual se usa el 1.
- R* indica la región en la cual se ubica la residencia del hogar. El modelo original consideraba tantas regiones como desagregación permite el diseño de la EHPM. Sin embargo, las desagregaciones resultaron ser no significativas estadísticamente (con un nivel de significancia de 5%), quedando finalmente la variable dicotomizada. El 0 da cuenta de los hogares con residencias ubicadas en las regiones Brunca y Chorotega,<sup>15</sup> y el 1 de todos los hogares ubicados en el resto de las regiones.
- EH* representa el nivel educativo promedio de la fuerza laboral activa del hogar.
- PA* indica el número de trabajadores asalariados del hogar que ocupan puestos de trabajo catalogados como precarios altos.<sup>16</sup>
- PM* indica el número total de trabajadores asalariados del hogar con puestos de trabajo catalogados como precarios medios.
- PB* indica el número total de trabajadores asalariados del hogar con puestos de trabajo catalogados como precarios bajos.
- NP* indica el número total de trabajadores asalariados del hogar enrolados en puestos de trabajo catalogados como no precarios.
- SAS* contabiliza el número total de trabajadores del hogar con autoempleo de subsistencia.
- SAI* contabiliza el número total de trabajadores del hogar con autoempleo “intermedio”.
- SAD* contabiliza el número total de trabajadores del hogar con autoempleo “dinámico”.
- SS* da cuenta del total de trabajadores en el hogar cuyo puesto de trabajo no se ha podido clasificar por falta de información.
- DE* es el total de trabajadores desempleados residentes en el hogar.

15 La regionalización empleada en el diseño de las EHPM en Costa Rica incluye seis regiones: Central, Chorotega, Pacífico Central, Brunca, Huetar Atlántica y Huetar Norte.

16 La clasificación del trabajo asalariado según condición y nivel de precarización se realizó con base en un análisis factorial. En el caso del autoempleo, se utilizó una tipología referida a la capacidad de acumulación del establecimiento que ha sido definida de acuerdo con dos criterios: tipo local e ingreso. Cuando el local se encuentra separado de la vivienda y se genera un ingreso superior a un salario mínimo, se consideró el establecimiento con capacidad acumulativa. Cuando solo se cumple una de estas condiciones el establecimiento se considera con capacidad acumulativa intermedia. Cuando no se cumple ninguna de las condiciones, se le define como de subsistencia.

*HST* indica hogares sin población económicamente activa (por ejemplo, hogares conformados por pensionados). Asume el valor 0 cuando el hogar tiene población económicamente activa y 1 en caso contrario.

Para proceder a ajustar el modelo de regresión anterior, es necesario, en primer lugar, clasificar los hogares según condición de pobreza. Para ello se empleó el método de Línea de Pobreza, donde se compara el ingreso per cápita del hogar con el valor monetario de la línea de pobreza per cápita, para zona urbana y rural.<sup>17</sup>

Los resultados se presentan en el cuadro 1.3.1, el cual indica que poco menos de tres cuartas partes de los hogares tiene ingresos suficientes para cubrir sus “necesidades básicas”, según el costo estimado oficialmente por el INEC. Asimismo, poco más de una cuarta parte de los hogares no satisfacen esta condición, razón por la cual son catalogados como hogares pobres.<sup>18</sup>

**Cuadro 1.3.1**  
**Costa Rica: hogares según condición de pobreza**  
**(julio, 2003)\***

<i>Condición de pobreza</i>	<i>Total</i>	<i>Porcentaje</i>
No Pobres	672,776	73.9
Pobres	237,092	26.1
Total**	909,868	100.0

\*\* No incluye ningún tipo de ajuste al ingreso reportado por hogares

\* Excluye 141 738 hogares con ingreso ignorado

Fuente: Encuesta de hogares de propósitos múltiples, INEC, julio, 2003.

Clasificados los hogares en dos grupos –pobres (1) y no pobres (0)–, se sometió a análisis el modelo especificado en la ecuación 1, y se observó

17 En 2003, el valor (mensual) per cápita de la línea de pobreza para zona urbana fue de 30 828 colones y para zona rural era de 24 171 colones. Se sigue la definición oficial de zona urbana y rural. El valor de la línea de pobreza es el oficialmente estimado por el INEC.

18 A diferencia del INEC, nosotros no realizamos ningún ajuste, por concepto de imputación de ingresos no declarados o subdeclaración de ingresos por parte de los hogares. La razón teórica y metodológica del por qué el cálculo de la pobreza no debe sustentarse en tal tipo de ajustes ha sido desarrollada por Cortés (2001). En lo fundamental, seguimos su razonamiento para fundar esta decisión.

que las variables que indicaban la tasa de dependencia demográfica del hogar, la fase del ciclo de vida, su zona de residencia y el número de trabajadores involucrados en condición de autoempleo de subsistencia, no eran estadísticamente significativas.<sup>19</sup> Ello obligó a reformular el modelo 1, siendo el resultado final el que se presenta en la ecuación 2.<sup>20</sup>

$$\text{Ln Prob} [P/(1-P)] = \alpha + \Sigma\beta_1\text{TH} + \beta_2\text{R} + \beta_3\text{EH} + \beta_4\text{PA} + \beta_5\text{PM} + \beta_6\text{PB} + \beta_7\text{NP} + \beta_8\text{SAI} + \beta_9\text{SAD} + \beta_{10}\text{SS} + \beta_{11}\text{DE} + \beta_{12}\text{HST} + \varepsilon_i$$

(Ecuación 2)

Los resultados finales a que se arribó a partir del análisis estadístico, se presentan en los tres cuadros siguientes, que pasamos a comentar a continuación.

**Cuadro 1.3.2**  
**Modelo de regresión logística sobre condicionantes de la probabilidad de ser pobres de los hogares costarricenses (julio, 2003)**

<i>Variables</i>	<i>B</i>	<i>S.E.</i>	<i>Wald</i>	<i>df</i>	<i>Sig.</i>	<i>Exp(B)</i>
TH			22.325	2	0.000	
Costarricense	-0.639	0.146	19.099	1	0.000	0.528
Mixto	-0.397	0.179	4.942	1	0.026	0.672
Región	-0.643	0.069	86.307	1	0.000	0.526
EH	-0.178	0.008	451.246	1	0.000	0.837
SJ(mujer)	0.173	0.065	7.158	1	0.007	1.189
SPA	-0.493	0.054	83.992	1	0.000	0.611
SPM	-0.737	0.075	96.768	1	0.000	0.478
SPB	-1.326	0.078	286.027	1	0.000	0.266
SNP	-2.218	0.092	577.955	1	0.000	0.109
SAI	-0.552	0.061	82.560	1	0.000	0.576
SAD	-1.572	0.119	173.207	1	0.000	0.208
SS	-1.319	0.301	19.222	1	0.000	0.267
DE	0.767	0.075	104.028	1	0.000	2.153
HST	-0.516	0.098	27.788	1	0.000	0.597
Constant	2.579	0.172	224.618	1	0.000	13.178

19 Incluso con un nivel de significancia del 90% para las cuatro variables.

20 Ninguno de los dos modelos estimados (ecuación 1 y ecuación 2) presentan problemas agudos de multicolinealidad.

**Cuadro 1.3.3**  
**Bondad de ajuste**

<i>Step</i>	<i>-2 Log likelihood</i>	<i>Cox &amp; Snell R Square</i>	<i>Nagelkerke R Square</i>
1	7989.826	0.277	0.406

**Cuadro 1.3.4**  
**Grado de ajuste del modelo según capacidad de predecir  
correctamente la condición de pobreza del hogar**

<i>Casos observados</i>	<i>Casos Predichos</i>		<i>% Correcto</i>
	<i>No pobres</i>	<i>Pobres</i>	
No Pobres	5477	1705	75.8
Pobres	604	1927	76.1
Total	1705	3632	75.9

El cuadro 1.3.3 muestra los estadísticos de bondad de ajuste del modelo, indicando que este tiene una importante capacidad predictiva; es decir, que las variables consideradas en el análisis están asociadas con la probabilidad de que un hogar sea pobre. El primer indicador (*-2 log likelihood*) tiene una razón F de 0.000, confirmando que el introducir las variables explicativas del modelo reduce los errores de predicción a la hora de clasificar los hogares según sean pobres o no, siendo esta reducción estadísticamente significativa. Por su parte, los “pseudó” R-cuadrados que presenta el modelo (dos últimas columnas del Cuadro 1.3.3), indican que el modelo puede explicar entre 28% y 40% las estimaciones de predicción del grupo al que pertenecen los hogares analizados, lo cual no resulta nada despreciable si se considera la naturaleza desagregada de los datos en observación.

Para nuestro interés, los resultados más importantes, en materia de bondad de ajuste, son los que se presentan en el cuadro 1.3.4. Este muestra que la capacidad predictiva del modelo es balanceada y considerablemente alta, si se considera la naturaleza de los datos empleados en el estudio, ya que

al cruzar las predicciones del modelo con los valores observados se nota que los errores cometidos son relativamente bajos.

Un aspecto clave aquí, según lo esbozamos anteriormente, es identificar el punto de corte en la distribución de probabilidades, que permite aumentar la eficiencia predictiva del modelo. En nuestro caso resultó ser 0.30. Esto indica que cuando la probabilidad estimada por el modelo es inferior a este umbral, el hogar es clasificado como no pobre, mientras que cuando es superior a este valor, es clasificado como pobre.<sup>21</sup>

Si se centra el análisis en los hallazgos esbozados en el cuadro 1.3.2, se tiene que señalar lo siguiente. Por un lado, de las variables socio-demográficas que inicialmente, y con base en la bibliografía especializada, se pensaba afectaban la probabilidad de que un hogar fuera pobre, sólo dos tienen impactos estadísticos relevantes (significativos): el tipo de hogar y el sexo del jefe. En ambos casos, las variables se comportan según lo esperado, pues la probabilidad de ser pobres se reduce si los hogares son costarricenses o mixtos, en comparación con un hogar integrado por población nicaragüense, manteniendo constante el resto de regresores introducidos en la ecuación. Este “hallazgo” es consistente con lo que se conoce en la materia (Morales y Castro, 1999). El otro caso lo constituye la jefatura de hogar. Una vez más, resulta que los hogares con jefatura femenina se muestran más propensos a ser pobres que aquellos con jefatura masculina, lo cual también era esperable.

Por el lado de los factores socio-territoriales, la única diferencia que sí afecta la probabilidad de que un hogar sea pobre, se refiere a la región. En este caso, aquellos hogares radicados en la Región Chorotega o en la Brunca, las dos de menor desarrollo social del país, y por tanto, de mayor concentración relativa de hogares pobres, tienen una probabilidad mayor de ser afectados por condiciones severas de privación material.

Especial importancia reviste el hecho de que todas las variables asociadas con la movilización de fuerza laboral del hogar en los mercados de trabajo, y su calificación, resultaron ser buenos predictores de la probabilidad de pobreza. La única excepción la representa la presencia de trabajadores ubicados en el sector de autoempleo de subsistencia. Este hallazgo indica que cuando los hogares movilizan su fuerza laboral hacia este tipo de ocupaciones, ello no incide de manera significativa en su nivel de bienestar. Pérez Sáinz y Mora Salas (1999) mostraron que, en este caso, la diferencia principal se da no entre los pobres y los no pobres, sino más bien entre los

---

21 En la base de datos no hay ningún hogar con una probabilidad de 0.30. De haber existido el modelo, lo clasificaría de manera aleatoria en uno u otro grupo.

pobres extremos y los pobres relativos. Es importante observar que en todos los casos la movilización de fuerza laboral a cualquier tipo de ocupación, salvo la señalada, reduce la probabilidad de que el hogar sea pobre. Quizás más relevante aún es el hecho de que pareciera existir una relación inversa a la calidad del empleo. Pues conforme los hogares logran insertar más fuerza laboral en trabajos de mayor calidad, es también mayor la reducción de la probabilidad de ser pobres.<sup>22</sup> Este hallazgo también es consistente con la hipótesis propuesta por los estudiosos de la “vulnerabilidad social” y los analistas de los mercados laborales, quienes han sostenido que el deterioro de los puestos de trabajo, en contextos de globalización y ajuste estructural, está afectando negativamente el nivel de bienestar de los hogares (Tokman, 2003; García y Oliveira, 2001), incrementando el riesgo de pauperización para aquellos sectores que si bien logran escapar de la pobreza quedan atrapados en un estrato de integración social frágil o de riesgo de pobreza (Pérez Sáinz y Mora Salas, 2001). De igual manera, se nota que la presencia de fuerza laboral desempleada incide negativamente en la condición de bienestar de los hogares no pobres, incrementando su probabilidad de formar parte del estrato de hogares pobres.

Si centramos nuestro interés en la dimensión metodológica, vemos que la ecuación de regresión 2 nos permite, con manipulaciones algebraicas, estimar la probabilidad de ser pobre de todos los hogares (Cortés, 1997). Para ello se cambian los términos de la ecuación 2 y se reformulan según se especifica a continuación

$$P = \frac{e^{Z_i}}{1+e^{Z_i}} \quad (\text{ecuación 3})$$

Habiendo calculado para todos los hogares la probabilidad estimada de ser pobres, se procede a eliminar de la matriz de datos a los hogares que por definición directa se consideran pobres. De esta manera se obtiene una nueva matriz de datos que solo incluye información sobre condición de pobreza observada y probabilidad estimada de pobreza para los hogares no pobres. Enseguida, se procede a ordenar esta matriz de datos, pudiéndose ahora realizar la separación de estos hogares en dos grupos: aquellos que tienen una baja probabilidad de ser pobres y aquellos que muestran una alta probabilidad. Como se mencionó anteriormente, el criterio para hacer tal clasificación está dado por el propio modelo de regresión ajustado,

<sup>22</sup> Esta afirmación no se deduce directamente de la información resumida en el cuadro 2 ya que los coeficientes de regresión ( $\beta$ ) y las momios ( $\exp(\beta)$ ) allí presentados no están estandarizados. Por razones de espacio, no hemos incluido esta información en el texto.

concretamente, por el punto de corte fijado para optimizar la eficiencia predictiva del modelo. En nuestro caso, tal punto fue de 0.30. Así, todos los hogares no pobres que reporten una probabilidad (estimada) de ser pobres menor que 0.30 se les clasifica en el grupo de hogares no pobres sin riesgo o con integración social consolidada. El resto pasa a conformar el grupo de hogares no pobres en riesgo de pauperización o con integración social frágil. Una ventaja de este procedimiento es que, además, permite ubicar aquellos hogares no pobres que muestran mayor propensión de pauperización, pues conforme la probabilidad estimada se acerca a 1, se incrementa el riesgo de empobrecimiento. Cuando tal probabilidad es igual a 1, el hogar deja de pertenecer al grupo de los no pobres y pasa automáticamente al de los pobres.

Una vez identificados y conformados estos dos estratos de hogares, se puede mezclar los hogares pobres con los no pobres, regresar a la matriz original y construir un modelo de estratificación del nivel de bienestar de los hogares, el cual identifica cuatro estratos: pobres extremos,<sup>23</sup> pobres relativos, no pobres en riesgo (integración social frágil) y no pobres sin riesgo (integración social consolidada). Los resultados a que se arribó con este ejercicio se muestran en el cuadro 1.3.5.

### Cuadro 1.3.5

#### Costa Rica: hogares según estrato de bienestar social (julio de 2003)\*

<i>Estrato de bienestar</i>	<i>Total</i>	<i>Porcentaje</i>
No pobres sin riesgo	513,036	56.4
No pobres en riesgo	159,740	17.6
Pobres relativos	160,825	17.7
Pobres extremos	76,267	8.4
Total	909,868	100.0

\* Solo incluye hogares con ingreso conocido

Fuente: Encuesta de hogares de propósitos múltiples, INEC, julio 2003.

Como se observa, el estrato de hogares en riesgo cubre una cantidad de hogares equivalente al estrato de hogares pobres relativos, y en su

23 La línea de pobreza extrema per cápita (mensual) tiene un costo en colones de 14.141 en zona urbana y de 12.270 colones en zona rural, según los cálculos del INEC (2003).

estimación no se han usado criterios de juicio o del tipo ad hoc, ni tampoco criterios apriorísticos sobre su magnitud. Además, se han contemplado tanto los factores que directamente inciden sobre el riesgo de pauperización de los sectores medios, relacionados con su modalidad de inserción en el mundo laboral, así como con el comportamiento de los mercados de trabajo en la actualidad. Adicionalmente, se han introducido variables que puede decirse constituyen una mediación, por ejemplo las referidas a la composición y estructura del hogar, tanto como a su localización espacial, entre el comportamiento de los mercados laborales y el nivel de bienestar de los hogares. Pero, más importante aún, la solución alcanzada es consistente con la naturaleza del problema, toda vez que se logra estimar la probabilidad de que los hogares no pobres vean deteriorado su nivel de bienestar por cambios del entorno institucional y económico, como también por cambios internos al propio hogar. Todas estas razones permiten concluir que estamos en presencia de una propuesta metodológica que posibilita superar las limitaciones observadas en los otros enfoques que han intentado estimar la magnitud del estrato de hogares de sectores medios con alta propensión a ser pobres.

#### **1.4 Conclusiones**

Los diferentes usos del término “vulnerabilidad social” han generado gran confusión, tanto en materia de análisis como en el diseño de políticas públicas. Esta es una razón de peso para abandonar tal expresión. En sustitución hemos propuesto, desde el artículo que publicamos en 2001, emplear la noción de “riesgo de empobrecimiento” que afecta fundamentalmente a los sectores medios y que tiene la ventaja de minimizar la ambigüedad. En el plano conceptual, el término es consistente con la naturaleza específica del fenómeno de interés, toda vez que el riesgo es por definición una probabilidad, y respeta el carácter disposicional del objeto de estudio. En el campo metodológico, obliga a diseñar y emplear métodos probabilísticos de estimación de este fenómeno. En materia de cobertura social, limita su empleo a sociedades con amplia presencia de sectores medios, con lo cual, adicionalmente, se define el segmento de población de interés. Finalmente, puesto que se trata de un término introducido para la diferenciación del grupo de hogares no pobres, dando lugar a la construcción de un “nuevo” estrato en la distribución de bienestar social, deja claro cuál es la unidad de análisis propia del concepto.

Afirmamos que el reemplazo conceptual y metodológico es urgente, porque lo que se busca es construir conocimiento sustantivo que cumpla el doble propósito de dar cuenta de los cambios en la configuración de la estructura

social latinoamericana en el actual contexto histórico, e iluminar el diseño de políticas públicas que favorezcan procesos de integración social consolidada. Esto es cierto, salvo que se prefiera estar a la moda, en cuyo caso la noción de “vulnerabilidad social” es, por razones de popularidad y acogida institucional, la mejor opción discursiva. Sin embargo, al tomar esta opción se debe “pagar un precio”, puesto que hemos demostrado que se trata también de una noción polisémica, confusa y problemática. Resulta harto difícil avanzar en la producción de conocimiento científico por esta ruta. Sin embargo, quienes se han esforzado por producir nuevo conocimiento en Ciencias Sociales han demostrado, históricamente, que la tozudez es un rasgo difícil de superar, máxime cuando genera réditos en materia de popularidad intelectual, o bien, cuando se goza del reconocimiento de organismos internacionales que terminan imponiendo un nuevo “sentido común” en las ciencias sociales.

En el campo de las políticas públicas de desarrollo social, la tematización del riesgo de empobrecimiento de los sectores medios tiene la ventaja de romper el “sentido común” impuesto por algunos organismos internacionales que han venido abogando por un recorte de la política social. Recorte que, en términos programáticos, ha implicado el auge de los programas de focalización y el abandono de los programas de corte universalista. En términos sociales, ello ha implicado excluir los hogares no pobres del acceso a los nuevos programas sociales, desde el supuesto de que no tienen privaciones sociales severas. Hemos mostrado que en materia de integración social, la verdadera barrera de desarrollo social no es la línea de pobreza. El carácter estructural y sistémico del riesgo de empobrecimiento de sectores medios muestra que, en ausencia de políticas sociales que rompan el candado impuesto por la focalización, la inversión social puede verse mal lograda. Los hogares que superan la línea de pobreza rara vez logran consolidar su posición social; muy por el contrario, terminan engrosando el estrato de hogares no pobres en condición de riesgo de pauperización. Adicionalmente, este estrato se nutre también de hogares medios que experimentan deterioros en su condición social, como resultado de los cambios acaecidos en los ámbitos laborales (precarización del empleo asalariado) y el recorte de los programas sociales (contención del gasto y focalización de la política pública). Urge, por tanto, replantear las políticas públicas en boga en la región para atender los requerimientos específicos del estrato de hogares pobres si hemos de orientar acciones preventivas para evitar la caída de un mayor número de hogares en condición de pobreza.

Mostramos cómo el concepto de riesgo de empobrecimiento captura un rasgo estructural del nuevo modelo acumulativo. En efecto, con el avance de la flexibilización de las relaciones laborales, la desregulación de los mercados de trabajo, el debilitamiento de los actores laborales y la expansión del autoempleo de subsistencia en conjunto con el desempleo, se incrementa la inseguridad social y laboral de la fuerza de trabajo y de sus hogares. Sin duda, se trata de un resultado perverso del cambio de modelo de acumulación en América Latina, el cual, lejos de fomentar procesos de integración, está redefiniendo la “cuestión social” en un sentido negativo, incrementado la heterogeneidad social y haciendo del riesgo de empobrecimiento de los sectores medios y de la exclusión de los pobres estructurales, realidades emergentes que demandan ser explicadas tanto como combatidas.

La fundamentación teórica y metodológica del enfoque propuesto permite proyectar la problemática en discusión hacia un campo analítico de mucha mayor envergadura, que capta más cabalmente las transformaciones sociales más profundas que está induciendo el nuevo modelo acumulativo. Nos estamos refiriendo a la problemática de las desigualdades sociales en un contexto de globalización. En este sentido y a título de esbozar las posibilidades analíticas que se abren, se puede postular que el fenómeno de riesgo de empobrecimiento está asociado a la crisis del contrato social que algunos países de la región lograron desarrollar con el modelo acumulativo previo. Esto supone, por un lado, la erosión de la tolerancia de desigualdades estructurales ya existentes, y por otro lado, la emergencia de nuevas desigualdades, de carácter dinámico, ligadas al fenómeno del riesgo.

## CAPÍTULO II

# DE LA POBREZA A LA EXCLUSIÓN: UNA AMENAZA PALPABLE

**L**a sociedad en América Latina tiende actualmente a ser visualizada en términos de niveles de pobreza e integración social.<sup>24</sup> Esta visión predominante ha sido impuesta, fundamentalmente, por organismos internacionales que han colonizado el imaginario sobre la sociedad y han impuesto una mirada seudocrítica sobre la realidad. Así, en primera instancia aparece como denunciadora de carencias sociales, pero su comprensión es mixtificadora porque no expresa relaciones sociales antagónicas basadas en el poder. El presente texto quiere cuestionar este tipo de visión predominante y en concreto las formas más extremas de pauperización. Para ello queremos proponer una interpretación alternativa a partir del concepto de exclusión social.

Es importante hacer notar que el enfoque de exclusión se diferencia del análisis de pobreza en tres elementos. El primero enfatiza el carácter relacional del fenómeno en estudio, en contraposición con el segundo, que asume una posición normativa. Ello implica que los factores determinantes de los procesos de exclusión deben ser analizados desde una perspectiva analítica, la cual remite a la distribución de recursos en la sociedad. El tema del poder se erige, en este sentido, como un aspecto insoslayable en la comprensión de la dinámica de la exclusión. Por su parte, el enfoque de pobreza remite más a un problema de integración deficitaria que, en primera instancia, se supone puede ser resuelto mediante el diseño de políticas públicas que no buscan alterar el patrón distributivo existente. El

---

24 Una primera versión de este texto fue elaborado por los autores, con la colaboración de Natalia Morales, en el marco del Decimotercer Informe sobre el Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible, y presentada en el Taller sobre “Integración Social”, organizado por este proyecto en San José, Costa Rica, en junio de 2006.

segundo, el enfoque de exclusión, cuestiona este supuesto, al indicar que la exclusión constituye la forma extrema de la desigualdad social. Finalmente, la perspectiva de pobreza enfatiza las posibilidades de movilidad social ascendente de los pobres; las políticas de combate a la pobreza deberían dotar a esta población de cualificaciones mínimas para aprovechar las oportunidades que la sociedad pone a su disposición a efectos de abatir sus privaciones materiales. En contraposición a esta perspectiva, el análisis de la exclusión subraya la tesis del bloqueo social. Ello implica reconocer que la propia configuración y dinámica social conforman mercados laborales, marcos institucionales, relaciones sociales y estructuras de poder, que sancionan la reproducción de la exclusión en el tiempo. En este sentido, el núcleo central de la noción de exclusión no es el de las necesidades básicas insatisfechas, sino el de la marginación social, entendida como privación de ciudadanía y afuncionalidad laboral.

Del contraste anterior se desprenden dos de las principales virtudes del enfoque de exclusión, su carácter relacional y su referencia a las dinámicas del poder como elementos constitutivos del fenómeno. Adoptar esta perspectiva permite ampliar la mirada sobre las causas de la persistencia de dinámicas de pauperización en el contexto del nuevo modelo económico. Asimismo, obliga a plantearse las limitaciones implícitas en las políticas de combate a la pobreza implementadas en el país para fomentar la integración social de los hogares pobres.

En este sentido, en un primer apartado, intentaremos desarrollar algunas precisiones analíticas sobre pobreza y exclusión social para sustentar la formulación de la hipótesis central de trabajo: para un porcentaje significativo de hogares pobres, sus posibilidades de superación de su situación pauperizadora se ve entrabada por su condición de hogares socialmente excluidos. Esto es, la condición social de estas unidades domésticas se explica más bien por la exclusión que por la pobreza. En un segundo acápite, centrados ya sobre la evidencia empírica del caso costarricense, sometemos a falsación nuestra hipótesis de trabajo para concluir con una serie de reflexiones de tipo analítico sobre los retos que plantea el enfoque de exclusión social. Es importante subrayar que el texto plantea la necesidad de abordar el tema del poder como elemento constitutivo de la exclusión social. Empero, no se realiza un análisis de las dinámicas sociales y las relaciones de poder que dan cuenta del fenómeno de este fenómeno. Esta constituye una línea de investigación que deberá estimularse en el futuro, a efectos de tener una cabal comprensión del problema en estudio.

## 2.1 Pobreza y exclusión social: algunas precisiones analíticas

Hace algunos años, Sen (1983) llamó la atención sobre el “núcleo de carácter despótico irreducible de la pobreza”. Pensamos, no obstante, que los enfoques sobre pobreza no permiten captar suficientemente este “núcleo” por sus dos adjetivos: “despótico” e “irreducible”. Por el contrario, la perspectiva analítica basada en el concepto de exclusión social posibilita una comprensión más satisfactoria. Pero antes de argumentar las ventajas de este segundo enfoque, es necesario que precisemos, aunque sea brevemente, este concepto de exclusión social.

Es sabido que la discusión sobre exclusión se genera en Europa, en concreto en Francia, a mediados de los 70.<sup>25</sup> El término ganó popularidad en el país galo por dos razones: por un lado, implicaba levantar una noción alternativa a la de pobreza que, además de su origen británico, conllevaba connotaciones ligadas a la idea de caridad propia del Antiguo Régimen; y, por otro lado, servía para analizar las desventajas sociales que se mostraban como efectos de la crisis del Estado del bienestar que comenzaba a desarrollarse (De Haan, 1999). A partir de ese momento, el término comenzó a ser reinterpretado desde distintas posiciones teóricas, dando lugar a diversas concepciones. Al respecto, Silver (1994) ha identificado tres paradigmas sobre exclusión social.

El primero es el de la solidaridad que corresponde, justamente, a la acepción francesa. De inspiración *roussoniana*, enfatiza el lazo cultural y moral entre el individuo ciudadano/a con el Estado que genera solidaridad en el marco de la comunidad republicana. La exclusión sería resultado de la ruptura de este lazo. Este enfoque tiene la virtud de emplazar al Estado en el centro del análisis e introducir la problemática de la ciudadanía social. En este sentido, exclusión social implica ausencia de este tipo de ciudadanía pudiendo así cuestionar la función arquitectónica del orden social, por medio de la legitimación de las desigualdades sociales, que Marshall (1998) confirió a la ciudadanía social.

El segundo paradigma, denominado de especialización por esta autora, por el contrario tiene como referente a Locke y, obviamente, es de inspiración liberal. O sea, estamos ante el fenómeno del individualismo propio del mundo anglosajón. En este sentido, exclusión es sinónimo de discriminación ya que la pertenencia a ciertos grupos, priva al individuo de la participación plena en los mercados y en la interacción

---

25 El texto originario es el de René Lenoir, *Les exclus: un francais sur dix*.

social.<sup>26</sup> A pesar de su muy cuestionable premisa del individualismo<sup>27</sup>, el fenómeno de la discriminación se podría reinterpretar como resultado del acoplamiento de dos tipos de exclusiones: la socio-económica y la socio-cultural. Esta idea de acoplamiento tiene una doble consecuencia analítica importante. Por un lado, está señalando que la exclusión es un fenómeno multidimensional.<sup>28</sup> Y, por otro lado, hace pensar que cuando acaece tal acoplamiento la exclusión tiende a reforzarse, adquiriendo formas más extremas y persistentes.

Y finalmente, estaría el paradigma de monopolio donde el gran referente intelectual sería Weber y su idea de clausura social. Esta concepción se ha utilizado más en los países nórdicos de Europa y remite a las relaciones jerárquicas de poder que crean monopolios sobre recursos por parte de grupos de estatus que impiden el acceso a otros grupos. O sea, exclusión sería imposibilidad de acceso a recursos para ciertos grupos. La gran virtud de este enfoque es su nítido vínculo con la problemática de las desigualdades. Lo más importante es que remite a la idea de poder que representa también la mera base de la desigualdad. Pero no se trata de una mera coincidencia; un grupo es excluido porque otro lo excluye mediante ejercicio de poder. Y, en este sentido, estamos ante un proceso de producción de desigualdades sociales. Más aún, diríamos que la exclusión es la manifestación más extrema de la desigualdad social.

No obstante, la propuesta weberiana de clausura, subyacente en este enfoque de monopolio, puede conllevar el problema de delimitar una frontera rígida entre inclusión y exclusión. De esta manera, la exclusión puede ser entendida como un fenómeno consumado y, por tanto, absoluto. Creemos que esta separación radical genera problemas metodológicos, ya que la realidad se muestra menos dualizada y más matizada. Además, no se puede asumir que los grupos excluidos permanecen pasivos ante las dinámicas de clausura. Puede haber acción social, individual y colectiva, de oposición a la exclusión e intentos de inclusión. Es decir, la exclusión, como la inclusión, nunca es absoluta pero esto no significa que no podamos diferenciar ambos fenómenos y se considere la exclusión como una mera inclusión deficiente (Sojo, 2000). Al respecto, Sen (2000) ha

26 En América Latina, el estudio realizado por el BID a inicios de la presente década (Behrman et al., 2003) es el que más se aproxima a este segundo paradigma.

27 Al respecto, véase la demoledora crítica de Tilly al individualismo metodológico (1999).

28 Gacitúa y Davis (2000) han propuesto hablar de tres tipos de exclusión: la socio-económica referida a privación material y dificultad de acceso a mercados; la política e institucional que tiene que ver carencia de derechos civiles y políticos que afectan la participación ciudadana; y la socio-cultural, que remite al desconocimiento de ciertas identidades de grupo.

advertido de los peligros retóricos que acompañan al término exclusión y aboga por diferenciar la “inclusión desfavorable” de la “exclusión”. Por consiguiente, existe una cierta escala pero con niveles diferenciados y cortes que establecen situaciones cualitativamente diferentes.

Independientemente del enfoque, se puede decir que hay cierto consenso en los países del Norte en ubicar la génesis de la exclusión, como fenómeno social y no meramente individual, con la crisis del Estado de bienestar. A esta crisis se le habrían sumado los fenómenos de desempleo de larga duración y de precarización del empleo (Tezanos, 2004). En este sentido, la reflexión se ha centrado en la emergencia y desarrollo de la denominada “infraclase”.<sup>29</sup>

A partir de todo este conjunto de reflexiones, hay varias ideas que quisiéramos rescatar para esbozar nuestra comprensión del fenómeno de la exclusión social y proyectarlo a las realidades como la costarricense. Primero, al origen de la exclusión reside en el ejercicio de poder de un grupo social contra otro(s). Segundo, como corolario de lo anterior, la exclusión es una manifestación de producción de desigualdades sociales; de hecho, es su expresión más extrema. Tercero, este ejercicio de poder genera procesos de clausura social que, si bien no se consuman como cualquier proceso social, sí generan situaciones cualitativamente diferentes. Cuarto, la exclusión es un fenómeno multidimensional; o sea, hay distintos tipos de exclusiones que pueden interactuar entre ellas reforzando las dinámicas excluyentes. Y quinto, exclusión sería sinónimo de negación de ciudadanía social, pudiendo cuestionar así su función arquitectónica de legitimación de desigualdades.

Pero para poder proyectar estas ideas a las realidades latinoamericanas, es necesario tomar en cuenta dos elementos específicos de la región en términos de exclusión social: la existencia de un excedente laboral de naturaleza estructural y el carácter eminentemente informal que ha caracterizado los regímenes de bienestar, dando lugar a una ciudadanía social restringida.

En primer lugar, hay que hablar de una exclusión originaria, ligada al tipo de proceso de modernización que se gestó en la región. La heterogeneidad productiva que caracterizó el modelo acumulativo generó, desde el inicio, una cascada de desigualdades que conllevó exclusión progresiva respecto del sector propiamente capitalista (Figueroa, 2000). La forma

---

29 La bibliografía sobre este fenómeno es muy vasta y va desde propuestas moralizadoras, como las de Auletta (1982), a las que ligan este fenómeno a la ausencia de ciudadanía social (Morris, 1994).

cómo se constituyeron los mercados, especialmente el laboral, gestaron desigualdades que podrían ser catalogadas, según la propuesta de Fitoussi y Ronsavallon (1997), como estructurales o históricas. De ahí que no sea de extrañar que el tema de la marginalidad, que fue como se denominó el fenómeno de la exclusión social antes que comenzara el debate en Europa, fuera una de las cuestiones más debatidas en América Latina, tanto desde la perspectiva de la modernización como desde la teoría de la dependencia.<sup>30</sup>

La exclusión laboral ya se expresó en el inicio de la modernización, en la etapa que puede ser calificada como modernización nacional<sup>31</sup>, con la emergencia de un excedente laboral; es decir, con fuerza de trabajo que no fue directamente absorbida en el proceso acumulativo como mano de obra asalariada. Este excedente se manifestó en el desarrollo tanto de un sector informal urbano como de un campesinado de subsistencia. Eran sectores que constituían un excedente laboral con cierta funcionalidad para el proceso acumulativo. Así, el trabajo informal tenía una doble contribución al proceso industrializador, basado en la sustitución de importaciones: “externalización” de prestaciones sociales por medio de una salarización encubierta en actividades informales; y provisión de ciertos bienes y, sobre todo, servicios para la reproducción de la fuerza de trabajo que el sector formal no garantizaba (Portes y Walton, 1981). Además, hay que añadir la doble funcionalidad que el campesinado de subsistencia tuvo: por un lado, proveyó bienes salarios (especialmente, granos básicos); y, por otro lado, viabilizó el binomio latifundio-minifundio que sustentó algunas de las agroexportaciones. De esta manera, hubo procesos de semiproletarización en el agro latinoamericano, dando lugar al denominado dualismo funcional (De Janvry, 1981). Pero no todo el excedente fue funcional; hubo segmentos del excedente laboral que sí resultaron a-funcionales, como argumentó Nun (2003) hace décadas, y ha matizado, recientemente, al hablar de masa marginal.<sup>32</sup>

Pero la exclusión laboral se ha acentuado con la emergencia de un nuevo modelo de acumulación signado por la globalización, donde las tendencias excluyentes tienden a predominar sobre las incluyentes (Pérez Sáinz, 2003a).

---

30 La bibliografía sobre marginalidad fue extensa. Mencionemos, a nuestro juicio, las dos mejores críticas: respecto de la teoría de la modernización la de Perlman (1976), y respecto de la teoría de la dependencia, la de Bennholdt-Thomsen (1981).

31 La denominamos así ya que el proyecto modernizador intentó construir la Nación desde el Estado.

32 La postura de Nun (1969) dio lugar a un interesante debate con Cardoso (1971), donde intervino posteriormente Quijano (1974).

En primer lugar, hay que destacar la crisis del empleo formal, referente central de los mercados laborales en la modernidad previa a la crisis de los 80 y sinónimo de empleo moderno. Esta crisis tiene una doble manifestación. Por un lado, hay que destacar el estancamiento del empleo público que, además, se ha visto estigmatizado por la reforma del Estado, dejando de ser un espacio de constitución de actores sindicales con incidencia (Pérez Sáinz, 2003a). Y, por otro lado, hay que mencionar la precarización de las relaciones salariales que muestra, a la vez, una triple dimensión (Mora Salas, 2000): la desregulación laboral (Bulmer-Thomas, 1997; Lozano, 1998); la flexibilización de las condiciones de empleo a nivel de las empresas (Carrillo, 1995; De la Garza, 2000); y la crisis de la acción colectiva de orden laboral (Zapata, 1993; Murillo, 2001).

La segunda transformación, corolario de la primera, es que la pérdida de centralidad del empleo formal ha favorecido la emergencia de tendencias de exclusión laboral que predominan sobre las incluyentes. Además del estancamiento del empleo público y de la precarización de las relaciones salariales ya mencionadas, hay que destacar otras tres tendencias excluyentes: el carácter estructural que está adquiriendo el desempleo (Tokman, 1998; Stallings y Peres, 2000); el funcionamiento de la migración laboral internacional como mecanismo de ajuste de los mercados de trabajo (Funkhouser, 1992a, 1992b); y la persistencia del autoempleo de subsistencia, tanto en áreas rurales como urbanas, que tiende a constituirse en economía de la miseria (Pérez Sáinz, 2003a). Estas tres últimas tendencias expresan la emergencia de un nuevo tipo de excedente laboral, signado por la exclusión social.<sup>33</sup>

Nuestra hipótesis al respecto es que la funcionalidad que tenía el excedente laboral con el proceso pasado de acumulación, el cual hemos mencionado previamente, está difuminándose. Con el nuevo modelo acumulativo, la doble funcionalidad (“externalización” de actividades para abaratar costos sociales del trabajo y provisión de ciertos bienes y servicios salario) no parece tan necesaria. Así, la precarización de las relaciones salariales “desformaliza” el empleo, relativizando la primera de las funciones. Y la globalización del consumo, propiciada por la apertura de las economías, también relativiza la segunda función. Es decir, el excedente laboral no es tan funcional al proceso acumulativo como antaño. De ahí que la exclusión no sea ajena al nuevo modelo; aún más, este fenómeno alcanza su expresión más depurada en el hecho de que contingentes del excedente

---

33 También hay que mencionar una tercera transformación y que tiene que ver con el hecho de que aunque las tendencias excluyentes predominen, no significa que los mercados de trabajo hayan perdido su capacidad de inclusión. No obstante esta, que en el pasado estaba ligada a la generación de empleo formal, se ha modificado, dando lugar al fenómeno de la empleabilidad (Pérez Sáinz, 2003b).

laboral devienen innecesarios y, por tanto, prescindibles, configurándose como masa marginal (Pérez Sáinz, 2003a).

En cuanto a los regímenes de bienestar, hay que mencionar que para el período modernizador previo, presentaban toda una serie de rasgos comunes a la región en sus tres componentes básicos. Así, la seguridad social se expandió tanto en términos de riesgos por cubrir, como en el porcentaje de fuerza de trabajo beneficiada. La protección del empleo era fuerte, acorde con la naturaleza conservadora y corporativa del empleo formal, especialmente para hombres. En tanto, la salud y la educación públicas tenían pretensiones de universalidad, pero la primera estaba segmentada de una triple manera (seguro propio con provisión privada para los grupos de ingresos altos; seguridad social para los trabajadores formales y sus familiares; y un sector público cubriendo necesidades de los más pobres) y la segunda también presentaba rasgos de segmentación en el acceso, la calidad y, sobre todo, en los resultados. En este sentido, se ha señalado que este tipo de situación mostraba similitudes con los regímenes de bienestar del Sur de Europa, de ahí su calificación de conservador. Pero a este adjetivo se le añade el de informal por su cobertura limitada (Barrientos, 2004). No obstante, otros autores han argumentado sobre la necesidad de diferenciar distintos tipos de situaciones. Así, Filgueira (1998) ha planteado la existencia de tres modelos de Estado sociales en América Latina. El primero sería el universalismo estratificado (Argentina, Chile y Uruguay), donde se habrían alcanzado importantes niveles de “descomodificación”, tanto en la oferta de servicios como en transferencias monetarias para población económicamente no activa, pero el acceso fue estratificado, beneficiándose los trabajadores informales de manera más tardía y limitada. El segundo se caracterizaba como dualista (Brasil y México) y acentuó la estratificación, al incorporar dimensiones territoriales, sin alcanzar el universalismo del primer tipo. Y el tercero habría sido el excluyente (Bolivia, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y República Dominicana), donde los beneficiados habrían sido muy pocos (empleados públicos y ciertos grupos ocupacionales) con la mayoría de la población excluida de todo tipo de beneficio.

Sea que haya enfatizado en el carácter informal del tipo régimen (Barrientos, 2004) o que se haya argumentado sobre la naturaleza estratificada universalidad, para algunos países (Filgueira y Filgueira, 2002), los regímenes de bienestar tuvieron un alcance limitado en la región. En este sentido, se puede postular que la ciudadanía social se construyó en la región mediante el empleo formal, lo cual supuso que su alcance fuera restringido (Mesa-Lago, 1994; Roberts, 1996). Por consiguiente, su crisis ha tenido consecuencias de menor magnitud en la generación de exclusión social.

No obstante, se requiere señalar que con el paso a una modernización globalizada, se ha producido un giro desde lo que se califica como régimen de bienestar de tipo informal-conservador a otro liberal-informal (Barrientos, 2004). Se han dado reformas significativas en los sistemas de seguridad social. El empleo se ha desregulado de facto. En el campo de la salud, ha habido expansión y fortalecimiento de la provisión privada mientras en la educación ha acaecido descentralización y si bien la privatización ha sido contenida por la oposición de los gremios magisteriales, las desigualdades educativas se han profundizado. Esto ha supuesto un giro desde su componente conservador hacia uno liberal, profundizando su otro componente, el informal, que se ha visto reforzado por la feminización del empleo. En este último sentido, Martínez Franzoni (2006) ha propuesto que en la tríada (Estado, mercado y familia) que componen los regímenes de bienestar, se considere con igual importancia a la familia como a los otros dos componentes. Al respecto propone que con los procesos de ajuste y el nuevo modelo acumulativo, se habrían configurado en la región cuatro regímenes de bienestar: el informal-productivista (Argentina y Chile); informal-proteccionista (Brasil, Costa Rica, México, Panamá y Uruguay); informal-asistencial (Colombia, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Perú, República Dominicana y Venezuela); y altamente informal (Bolivia, Honduras, Nicaragua y Paraguay).<sup>34</sup> Todos ellos tienen como denominador común el calificativo de informal, lo cual muestra la importancia del hogar en la generación de bienestar.

A partir de este conjunto de reflexiones, podemos avanzar una definición de exclusión social que es la que utilizaremos al abordar nuestro caso de estudio. Este fenómeno designaría hogares en reproducción deficitaria porque no gozan de los beneficios de la ciudadanía social existente y su inserción en el mercado de trabajo pasa por el excedente laboral. De esta definición hay que destacar los siguientes elementos.

Primero, se identifica el hogar como la unidad de análisis de la exclusión social por ser el *locus*, por excelencia, donde este fenómeno se materializa. Esto supone que este fenómeno no se aplica a individuos aunque existan formas de exclusión individual que remitirían a otro tipo de fenómeno y problemática. Ni tampoco se aplica a grupos, como se postularía desde el enfoque de especialización que confunde este fenómeno con el de discriminación. Consideramos que esta es originariamente resultado de procesos de exclusión cultural que se acoplan a la exclusión social, reforzándose mutuamente.

---

34 Esta autora basa esta caracterización en siete dimensiones: acceso a ingresos; protección social; mercantilización de la protección social; mercantilización de la formación de capital humano; inversión pública; presencia de familia tradicional; y desempeño para producción del bienestar.

Segundo, el término social remite al hecho que estamos hablando de reproducción de población, en este caso agrupada en hogares. Es esta dimensión reproductiva la que delimita y precisa el adjetivo que acompaña la exclusión.

Tercero, esta es una definición que postula relaciones de causalidad. Por un lado, estaría el Estado por su ausencia en términos de ciudadanía social al desarrollar políticas sociales que no resultan universales. Y, por otro lado, estaría el proceso acumulativo, que genera un excedente laboral de naturaleza estructural.

Y cuarto, es una definición que historiza el fenómeno de la exclusión social. Sus tres elementos están sujetos a cambios en el tiempo. Así, los hogares se transforman en función de los cambios en los arreglos familiares. También se modifican los contenidos y los ámbitos de la ciudadanía social, así como la composición y funcionalidad del excedente laboral como acabamos de argumentar.<sup>35</sup>

Con este conjunto de reflexiones, que nos han ayudado a precisar el término de exclusión social, ahora sí podemos argumentar por qué este término nos parece más pertinente para poder entender ese “núcleo de carácter despótico irreducible de la pobreza”. Al respecto, hay tres razones que diferencian, de manera significativa, los conceptos de pobreza y exclusión social.

En primer lugar, la exclusión social, en tanto que representa la forma extrema de las desigualdades sociales, remite a una comprensión relacional de la sociedad basada en el poder, al contrario de la pobreza, que, independientemente del enfoque que se adopte (línea de pobreza, necesidades básica insatisfechas, pobreza humana, etc.), define las carencias en términos de un cierto estándar de bienestar y, por tanto, de una comprensión no relacional. Esto es, como señalamos en la introducción, la mirada de la sociedad desde la pobreza es seudocrítica: nos señala carencias sociales, pero la óptica es mixtificadora. Esta diferencia es crucial, no solo en términos analíticos (visión relacional *versus* no relacional con todas sus consecuencias en cuanto a asumir el orden social como conflictivo o no), sino, también, de políticas. La reducción de la pobreza se basa en un voluntarismo moral, mientras que la superación de la exclusión implica redefinición de las relaciones de poder, lo cual interpela el “contrato social” existente.

---

35 Con estas cuatro precisiones, se responde a críticas importantes a la noción de exclusión, como las de Castel (1997) o la de Karsz (2004), referidas al uso que tiene este término en los análisis de la denominada “nueva cuestión social” en Francia.

Segundo, la noción de pobreza y las políticas contra su reducción parten de la premisa de la existencia de una comunidad, normalmente la nacional, donde algunos sectores sociales están deficientemente incorporados, pero su integración adecuada es factible ya que es posible la movilidad social ascendente con las políticas apropiadas. La perspectiva de la exclusión, por el contrario, postula la fractura de la comunidad, apuntando la existencia de sectores que han sido dejados fuera de esta y, por tanto, la dualización de la sociedad. Es decir, pobreza habla de ciudadanía social deficiente mientras exclusión denuncia su ausencia.

Y finalmente, como corolario de lo anterior, el enfoque de pobreza supone que hay posibilidades de superación de la pauperización a partir de la premisa de la movilidad social de los pobres, inducida por políticas correctas que generarían oportunidades al alcance de los más desposeídos para superar su postergación social. Por el contrario, desde la perspectiva de la exclusión social, se cuestiona la premisa de la movilidad y se propone más bien que hay bloqueo en la superación de la pobreza, especialmente de la indigencia. Bloqueo cuya causa radica en la exclusión social que es el rasgo definitorio crucial y pertinente.

Esta última observación constituye nuestra hipótesis de trabajo, la cual intentaremos verificar con la evidencia empírica del caso costarricense, pero antes es necesario que veamos cómo se manifiesta el fenómeno de la exclusión social en esa sociedad.

## **2.2 La exclusión social Costa Rica: la evidencia del 2006**

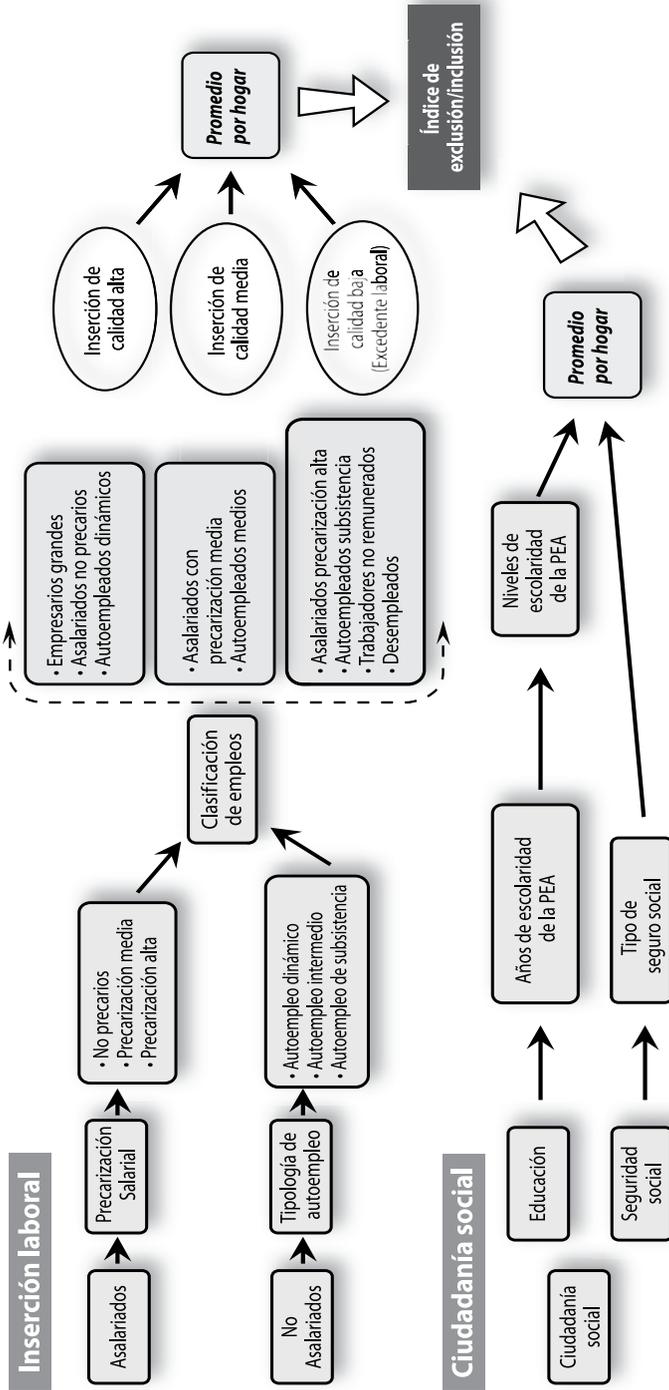
Vamos a utilizar este marco analítico para abordar la realidad costarricense, en concreto mediante la evidencia empírica que nos ofrece la encuesta de hogares del INEC del 2006. Especificaremos un modelo de superación de la pobreza, a partir de la cual simularemos para verificar nuestra hipótesis y estimar la magnitud del fenómeno del bloqueo. Posteriormente, presentaremos un perfil de hogares en esta situación de bloqueo. Pero, previamente, queremos ofrecer una imagen descriptiva de la incidencia de la exclusión.

Hemos operacionalizado el concepto de exclusión, desarrollado en el apartado previo, por medio de un índice que posteriormente ha sido segmentado en niveles. Las etapas de operacionalización se muestran en el siguiente diagrama.<sup>36</sup>

---

36 En el apartado metodológico se explicita con detalle esta operacionalización, así como otros aspectos relevantes del procesamiento de la información.

Diagrama  
Construcción del índice de exclusión/inclusión social



Hecha esta primera aproximación meramente descriptiva, podemos abordar el modelo que hemos especificado para la superación de la pobreza cuyos resultados se reflejan en el cuadro 2.2.1.

**Cuadro 2.2.1**

**Costa Rica: modelo de regresión logística de superación de la pobreza a base de predictores seleccionados (2006)**

Variable	B	SE	Sig.	Exp. (B)
Menores de edad	-.250	.033	.000	.779
Mayores de edad	-.181	.062	.004	.834
Jefatura femenina	-.414	.069	.000	.661
Años escolaridad jefatura	.033	.011	.002	1.034
Tipo de educación			.000	
-privada	.578	.216	.008	1.782
-no aplica	.320	.075	.000	1.377
Región			.000	
-Brunca	.250	.138	.070	1.285
-Pacífico Central	.440	.155	.004	1.553
-Huetar Norte	.821	.154	.000	2.273
-Huetar Atlántica	.747	.134	.000	2.111
-Central	.578	.107	.000	1.783
Tasa de participación laboral	4.951	.222	.000	141.349
Hogares sin PEA	.662	.133	.000	1.939
Niveles de exclusión/inclusión			.000	
-exclusión media	.885	.083	.000	2.423
-exclusión/inclusión baja	2.074	.094	.000	7.960
-inclusión media	3.172	.136	.000	23.865
-Inclusión alta	4.858	.309	.000	128.741
-ignorado	1.467	.491	.003	4.335
Constante	-2.497	.164	.000	.082
Nagelkerke R-cuadrado			.507	
Significación del modelo			.000	
Porcentaje correcto			81.0	
Valor del corte			.770	

Fuente: *Encuesta de hogares de propósitos múltiples*, INEC, julio 2006.

Este cuadro refleja un modelo de regresión logística del que hay que destacar varias características. Primero, es de tipo multivariado; es decir, nos permite ver la incidencia de cada variable independiente sobre la dependiente, controlando por el resto de las independientes. Segundo, la variable dependiente es dicotómica y, en este caso, expresa hogares en estado de pobreza (valor 0 de la variable) y en situación de no pobreza (valor 1 de la misma variable). Tercero, como corolario de lo anterior, el modelo estima probabilidades en nuestros ejemplos de superar la pobreza, para pasar a la integración social. Cuarto, estas probabilidades están condicionadas por el conjunto de variables independientes que definen perfiles tanto de los hogares pobres como de las unidades domésticas no pauperizadas. Y quinto, estas variables son de varios tipos: socio-demográficas, que expresan la configuración de los hogares; la tasa de participación laboral, que refleja el cociente entre los ocupados y el total de miembros de la unidad doméstica; una variable dicotómica para capturar los hogares que no tienen PEA; es decir, ni ocupados ni desempleados abiertos, y los niveles de exclusión/inclusión que representa nuestra variable analítica clave.<sup>37</sup>

Los resultados obtenidos no muestran resultados sorprendentes. Así, tener cargas demográficas (personas mayores pero especialmente menores), que el hogar esté encabezado por una mujer y que se localice en la región Chorotega o Brunca, son factores reproductores de la pobreza, los cuales impiden su superación. Por el contrario, la mayor escolaridad de la persona que encabeza el hogar, el hecho de que algún menor esté estudiando en un establecimiento privado<sup>38</sup>, lograr que el mayor número de miembros de la unidad doméstica se incorporen al mercado de trabajo o que no haya desempleados<sup>39</sup> y que alcance el mayor nivel de inclusión, son factores que operan en la dirección opuesta, o sea, de superación de la pobreza.

Finalmente, de los estadísticos del modelo queremos destacar el punto de corte, ya que nos muestra la probabilidad para superar la pobreza, un valor de probabilidad clave para nuestros ejercicios de simulación y es mediante ellos como vamos a falsear nuestra hipótesis: el bloqueo de hogares para superar la pobreza por su condición de exclusión. Este es el siguiente paso analítico que abordamos.

---

37 En el anexo metodológico se especifica la construcción de estas variables.

38 También los casos que no tienen menores en edad escolar, o sea entre 7 y 17 años.

39 La variable de hogar sin PEA se puede interpretar en términos de que, aunque la tasa de participación laboral sea 0 si no hay desempleo, ese tipo de hogar tiene mayor probabilidad de estar en no pobreza que en pobreza. La razón reside en que son hogares que reciben normalmente pensiones que les supone generar, en la mayoría de los casos, un ingreso *per cápita* superior a la línea de pobreza.

Los resultados de esta verificación se reflejan en el cuadro 2.2.2. Pero antes de interpretar sus resultados es necesario hacer una serie de observaciones sobre su construcción para poder así entender mejor el itinerario analítico seguido.<sup>40</sup>

En la columna del caso empírico extremo, se reporta el perfil, a base de las variables significativas del modelo previo, de un hogar existente en la base y que juega una función de referente. Su probabilidad estimada es la más baja y, por tanto, la más alejada de la probabilidad de superación, que la correspondiente al punto de corte del modelo que, en este caso, es de 0.77. Esta probabilidad se refleja en la última línea del cuadro. Su cálculo, como el resto de las probabilidades, parte de un algoritmo que contiene la constante del modelo respectivo y los coeficientes de cada una de las variables independientes que se multiplican por el valor que asume la respectiva variable.<sup>41</sup>

Las columnas a la derecha tienen que ver con las simulaciones. La primera simulación cambia el perfil del caso empírico extremo, atribuyéndoles las características de hogares no pobres. Esto implica aceptar un supuesto fuerte: las políticas de reducción de la pobreza, u otro tipo de acciones, resultan exitosas, induciendo cambios de tipo estructural. O sea, nos ubicamos en una situación donde, en principio, se niega la existencia del bloqueo y se apuesta claramente por la movilidad social ascendente. El perfil se construye con valores modales para variables no métricas y promedios para las métricas.<sup>42</sup>

En esta primera simulación, no obstante, no se ha afectado nuestra variable analítica clave: niveles de exclusión/inclusión. Su modificación nos lleva a una segunda simulación. Con el perfil ya transformado se ha simulado cómo se incrementa la probabilidad de superación de la pobreza, según se pasa del nivel de exclusión alta, al de exclusión media, al de exclusión/inclusión baja, al de inclusión media y al de inclusión alta. Si con el primer nivel, los cambios de la simulación primera arrojan ya una probabilidad igual o superior al punto de corte, hay que rechazar la hipótesis del bloqueo puesto que la exclusión, incluso en su nivel más alto, no afecta la probabilidad de superar la pobreza extrema. De lo contrario, se verifica.

---

40 Esta propuesta se inspira, metodológicamente, en el análisis de simulaciones realizado por Cortés (1997) sobre pobreza en México.

41 Posteriormente, este valor se debe elevar exponencialmente y dividirse por sí mismo más uno; el cociente resultante es la probabilidad.

42 Como se señala en el anexo metodológico, este perfil corresponde a la mitad inferior de los hogares no pobres.

Pero veamos que nos muestran los resultados de las simulaciones en el cuadro 2.2.2.

**Cuadro 2.2.2**  
**Costa Rica: simulaciones de superación de la pobreza (2006)**

Variables	Caso empírico extremo	Simulaciones				
		1.	2.	3.	4.	5.
Menores de edad	6	.94	.94	.94	.94	.94
Mayores de edad	0	.22	.22	.22	.22	.22
Jefatura femenina	0	0	0	0	0	0
Años escolaridad jefatura	6	6.44	6.44	6.44	6.44	6.44
Tipo de educación						
-privada	0	0	0	0	0	0
-no aplica	0	0	0	0	0	0
Región						
-Brunca	0	0	0	0	0	0
-Pacífico Central	0	0	0	0	0	0
-Huetar Norte	0	0	0	0	0	0
-Huetar Atlántica	0	0	0	0	0	0
-Central	0	1	1	1	1	1
Tasa de participación laboral	.066	.403	.403	.403	.403	.403
Hogares sin PEA	0	0	0	0	0	0
Niveles de exclusión/inclusión						
-exclusión media	0	0	1	0	0	0
-exclusión/inclusión baja	0	0	0	1	0	0
-inclusión media	0	0	0	0	1	0
-inclusión alta	0	0	0	0	0	1
-ignorado	0	0	0	0	0	0
Probabilidad	.030	.504	.711	.890	.960	.992

Punto de corte  $p=.770$

Fuente: *Encuesta de hogares de propósitos múltiples*, INEC, julio 2006.

El caso empírico extremo nos muestra un hogar ubicado en la región Chorotega, encabezado por un hombre con seis años de escolaridad; en esta unidad doméstica, la participación laboral es muy baja y se encuentra

en situación de exclusión alta.<sup>43</sup> Como es de esperar, su probabilidad de superar la pobreza es muy remota (0.030).

La primera simulación nos lleva a un perfil distinto de este caso empírico extremo, salvo en las dimensiones educativas y de sexo de la jefatura. Por el contrario, hay cambios radicales que tienen que ver con el descenso de cargas demográficas, en concreto de menores (apenas una persona) y, sobre todo, una mayor participación laboral ya que por dos personas en el hogar, casi una estaría empleada. Además, esta unidad doméstica estaría ubicada en la región Central. Todos estos cambios se traducen en un incremento significativo de la probabilidad de superar la pobreza que alcanza el 0.504.<sup>44</sup> No obstante, este aumento, sin modificar la condición de exclusión alta, no llega a superar el punto de corte de 0.77. Si simulamos con el siguiente nivel de exclusión (el medio) la probabilidad se incrementa a 0.711 que no logra aún sobrepasar el punto de corte. Es solo ubicando el hogar en situación de exclusión/inclusión baja que se logra tal superación (0.890). Es decir, los niveles de exclusión alta y media bloquean los hogares que se encuentran en tales situaciones.

Por consiguiente, nuestra hipótesis del bloqueo se verifica y existe una condición de exclusión que es cualitativamente distinta de la pobreza, incluso de su forma indigente.

Este bloqueo afecta a 150,089 hogares, lo cual supone el 14.2% del total de los hogares.<sup>45</sup> Este porcentaje, que representa una estimación conservadora de este fenómeno ya que hemos simulado con cambios drásticos en factores condicionantes de la pauperización que desgraciadamente no es probable que acaezcan, nos acerca a ese nivel de pobreza que desde hace casi 15 años no logra reducirse.

A partir de la identificación del bloqueo, los hogares pueden ser redefinidos en tres niveles (excluidos extremos o bloqueados, excluidos/incluidos relativos e incluidos), que nos ofrecen una visión menos ordinal respecto

---

43 Es interesante referirse a este caso ya que se trata de una familia de 15 personas con el padre de nacionalidad nicaragüense, pero el resto de la familia se reporta como costarricenses. De los miembros con más de 12 años, hay dos varones (de 14 y 17 años) que estudian y cuatro mujeres clasificadas como “inactivas” pero que muy probablemente ayudan al padre en su actividad de agricultura de subsistencia. O sea, parece ser un caso de economía campesina familiar que está apostando a la maximización de ingresos futuros, pero con claro sesgo de género. Una estrategia de supervivencia que suele ser frecuente.

44 Esto supone que la probabilidad de superar la pobreza se ha incrementado 17 veces respecto del caso empírico extremo.

45 Obviamente, hablamos de casos válidos, con información.

de que la que presentamos sobre niveles de exclusión/inclusión al inicio de este apartado. Esta nueva clasificación puede ser observada también en términos de su distribución territorial por regiones en el cuadro 2.2.3.

**Cuadro 2.2.3**  
**Costa Rica: niveles redefinidos de exclusión/inclusión**  
**por regiones (2006)**  
**(porcentajes)**

Región	Exclusión extrema	Exclusión relativa	Inclusión
Chorotega	27.1	21.8	51.1
Brunca	24.6	24.6	50.9
Pacífico Central	18.1	24.5	57.4
Huetar Norte	16.9	31.2	51.8
Huetar Atlántica	15.4	25.5	59.1
Central	10.7	19.2	70.1
Total	14.2	21.4	64.5

Fuente: *Encuesta de hogares de propósitos múltiples*, INEC, julio 2006.

Al respecto, hay que destacar que en términos de bloqueo habría tres territorios sociales: las regiones Chorotega y Brunca con un cuarto o más de los hogares en tal condición; la región Central, donde la exclusión extrema afecta solo a un décimo de las unidades domésticas; y el resto de las regiones. En términos de inclusión, la diferencia entre la región Central y el resto es nítida. Y también hay que llamar la atención sobre la región Chorotega puesto que se insinúa como el territorio con mayor polarización social, un rasgo que ya habíamos señalado.

Finalmente, en el cuadro 2.2.4 presentamos perfiles de estos tres tipos de hogares.

**Cuadro 2.2.4**  
**Costa Rica: perfiles de hogares por niveles redefinidos de exclusión/inclusión (2006)**

Variable	Exclusión extrema	Exclusión relativa	Inclusión	Total	p<*
Tamaño del hogar (promedio de miembros)	4.23	3.70	3.60	3.71	.000
Número de menores	1.30	0.69	0.73	0.81	.000
Jefatura femenina (%)	39.5	25.6	26.3	27.8	.000
Jefatura nicaragüense (%)	13.2	11.3	4.0	6.9	.000
Escolaridad de l a jefatura (promedio de años)	4.22	5.02	9.33	7.69	.000
Número de ocupados (promedio)	0.90	1.73	1.62	1.54	.000
Número de desempleados (promedio)	0.19	0.15	0.06	0.10	.000
Ingreso per cápita (promedio en colones)	20,297.71	66,277.74	153,169.86	115,776.9	.000

\* Prueba de hipótesis para variables métricas, análisis de varianza y para variables no métricas, Chi cuadrado.

Fuente: *Encuesta de hogares de propósitos múltiples*, INEC, julio 2006.

Los perfiles se muestran diferenciados. Los hogares bloqueados se caracterizan por los siguientes atributos: una situación demográfica más desfavorable (mayor tamaño del hogar con mayor número de menores); jefatura en manos de personas pertenecientes a grupos discriminados (inmigrantes nicaragüenses y, sobre todo, mujeres); entorno educativo desfavorable (menor escolaridad promedio de la persona que encabeza el hogar); más dificultades de inserción laboral (menos ocupados pero más desempleados); y menor generación de ingresos. El perfil esperado.

Estos rasgos cambian de manera gradual y en sentido inverso según observamos las otras dos categorías de hogares con la excepción del número de menores y de ocupados. Destaquemos que en términos de la jefatura femenina no parece haber diferencias entre el grupo de los excluidos relativos y los incluidos. Esto implica que hay una clara feminización del bloqueo. Y tampoco parecería que hay diferencias, en términos de la incidencia de la jefatura nicaragüense, entre las dos categorías de exclusión y la distinción se opera con los hogares incluidos; o sea la exclusión social parecería ser un rasgo de los inmigrantes nicaragüenses.

### **2.3 Conclusiones**

Como se ha mencionado, la verificación de la hipótesis del bloqueo de la superación de la pobreza extrema por la exclusión era la cuestión clave que guiaba el análisis del presente texto. Con ella se plantea que la premisa de las posibilidades de movilidad social para los pobres, inducidas por políticas correctas que generarían oportunidades al alcance de los más desposeídos para superar su condición social, no parece ser realista. Esto plantea dudas sobre el enfoque de pobreza para analizar ese núcleo irreducible de pauperización. Y, como corolario de lo anterior, se sugiere que el enfoque de exclusión social parece tener más pertinencia para abordar analíticamente este fenómeno. De esta manera, no solo se cuestiona la premisa de la movilidad, mostrando que esta solo es posible si se ha superado cierto nivel de exclusión, sino que también nos está sugiriendo que la comunidad nacional está fracturada. Hay sectores que no gozan de ciudadanía social, condenados a una economía de miseria, por lo que se puede postular que estamos ante una sociedad dual.

Pero a estas consecuencias hay que añadir algo aún más importante: el enfoque de exclusión nos está recordando que la pobreza es una relación social y que no puede ser definida respecto a un estándar por muy multidimensional que sea. Es decir, el enfoque de exclusión nos habla de bloqueo, ausencia de ciudadanía y, sobre todo, de carencia de poder.

Por consiguiente, este enfoque muestra una mayor capacidad explicativa de ese “núcleo de carácter despótico irreducible de la pobreza”. Aún más, nos está posibilitando una visión crítica de la sociedad. De hecho, postularíamos que la exclusión social es uno de los tres fenómenos básicos que define las sociedades latinoamericanas, en la actual modernización globalizada. Los otros dos serían, por un lado, la transnacionalización de las élites, y por otro lado, la fragmentación de los sectores medios (Pérez Sáinz y Mora Salas, 2004).

Además, este fenómeno de la exclusión está generando respuestas que constituyen problemáticas sociales claves de hoy en día. Al respecto, se pueden señalar, al menos, tres.

La primera es la salida y se expresa en la migración internacional. La exclusión social se prolonga en el país de destino, reforzándose con la exclusión cultural que afecta a los foráneos, lo cual da lugar a serios problemas de discriminación. Pero, dado el carácter paradójico del fenómeno migratorio, mediante las remesas habría una reinclusión simbólica en el país de origen, convirtiéndose, gracias a la actual glorificación de las remesas, de villanos emigrantes en héroes remeseros.<sup>46</sup>

La segunda respuesta conlleva la resignación y la aceptación del orden social, implicando con ello la naturalización de las desigualdades, facilitada por ciertas cosmovisiones religiosas. Esta sería una respuesta donde la exclusión social es visualizada como “proceso natural”, generándose, desde algunos sectores subalternos, un nuevo imaginario social.

Y la tercera es la violencia que contesta abiertamente las desigualdades y la dualización de la sociedad, desatando dinámicas sociales cuyas consecuencias disgregadoras no podemos aún vislumbrar. Al respecto, hay que mencionar que el consumismo agresivo de la globalización actúa como una especie de “hipersocialización”, la cual se impone a los procesos socializadores tradicionales (familia, escuela y trabajo) que, en el contexto de la exclusión, se ven debilitados. De esta manera, los valores se centran en torno al individualismo y las normas se basan en el oportunismo; así se generan expectativas que los ingresos laborales, signados por la exclusión, no pueden satisfacer. La transgresión, con la violencia que la acompaña, aparece como la estrategia factible para absorber este déficit de expectativas consumistas.

Por consiguiente, la exclusión social plantea un gran desafío a la sociedad costarricense: ¿es posible preservar y desarrollar la democracia en un mundo de desigualdades sociales crecientes y de institucionalización de la exclusión?

---

46 Esta glorificación no solo tiene una dimensión simbólica, sino, también, una material muy concreta: el intento de apropiación por el capital financiero del flujo de remesas que, históricamente, constituye el esfuerzo más importante de ahorro en estas sociedades. Apropiación que puede redefinir la base del poder y refundar el orden capitalista, como ha acaecido en El Salvador, donde la tierra no es más el fundamento del poder.



## CAPÍTULO III

# LA DESIGUALDAD EN TIEMPOS GLOBALES: MÁS ALLÁ DE LAS DIFERENCIAS ENTRE INDIVIDUOS

**A** inicios de los noventa, Vusković (1993) había señalado que el rasgo más sobresaliente de la dinámica de desarrollo latinoamericano era la persistencia, reconstitución y profundización de la desigualdad social. América Latina no era la región del mundo más pobre, sino la más desigual. De esta manera, honraba una larga tradición de pensamiento cepalino cuando esta tenía inspiración estructuralista.<sup>47</sup>

Pese a su indiscutible relevancia, este señalamiento pasó inadvertido y hubo que esperar a que los organismos financieros internacionales lo asumieran y así se incluyera en la agenda de discusión. Así, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) señalaba, a fines de los noventa, que América Latina aparecía como la región más desigual del mundo ya que la distribución del ingreso mostraba que el decil superior acaparaba el 40% del ingreso total, una proporción solo comparable con África, pero con la diferencia de que en este continente el ingreso per cápita era sensiblemente inferior al de los países latinoamericanos (BID, 1999: 13). Y más recientemente, el Banco Mundial ha señalado que el país latinoamericano menos desigual, en términos de ingresos, tiene un Gini superior a cualquier país de la OECD o de Europa del Este, ya que el decil superior concentra la mayor parte del

<sup>47</sup> Una versión preliminar de este trabajo se presentó en la reunión del GRILAC (Grupo Regional de Investigación sobre América Latina y El Caribe) de la FLACSO sobre “Pobreza y desigualdades”, celebrada en Quito, el 27 de octubre del 2007. Agradecemos a los participantes sus comentarios.

ingreso (del 40 al 47%) mientras el 20% inferior apenas logra entre 2 y 4% (De Ferranti *et al.*, 2004: 2).<sup>48</sup>

Es decir, la desigualdad es la cuestión social medular de América Latina y no puede ser soslayada. Pero más destacable aún que su magnitud es su persistencia histórica (Gootenberg, 2004), a pesar de que en la región ha habido una larga tradición de reflexión sobre el tema, movilizaciones sociales en contra de las manifestaciones más intolerables de desigualdad y políticas públicas para intentar superarlas (Adelman y Herhsberg, 2004). Las interpretaciones en boga sobre el particular, de inspiración liberal, no brindan explicaciones satisfactorias ya que a las dos preguntas básicas sobre ¿desigualdad de qué? y ¿desigualdad entre quiénes?, responde oportunidades e individuos, respectivamente. La primera respuesta es imprecisa y, por tanto, evade identificar el principio constituyente de la persistencia de las desigualdades, ignorando por completo la distribución primaria de los recursos fundamentales con que cuenta una sociedad para generar y distribuir riqueza. La segunda respuesta es demasiado limitada y encierra una concepción individualista extrema del orden social. El tema de la economía política de la desigualdad desaparece por completo en esta visión, en tanto que las diferencias están dadas entre individuos que compiten por acceder a las oportunidades que ofrece la sociedad.

Al contrario de los enfoques de inspiración liberal, el presente estudio quiere ofrecer otros tipos de respuestas a estas dos preguntas básicas: poder en los mercados y además de los individuos, grupos sociales, especialmente clases sociales. De esta manera, se precisa uno de los campos sociales donde tiene lugar, cotidianamente, la generación de las desigualdades: los mercados. También se identifica el principio constituyente de la persistencia: el poder que controla los recursos

---

48 Estas cifras apenas si logran ilustrar la profundidad del problema aludido, pues, como es sabido, estas provienen de encuestas de hogares que suelen subestimar, cuando no ignorar del todo, las percepciones monetarias de los grupos empresariales. En un reciente estudio, sobre el caso mexicano, Guerrero *et al.* (2006) son más ilustrativos al indicar que "... (e)n 1996, la base de datos de Forbes registraba a diez multimillonarios mexicanos, con una riqueza total neta de US\$51 mil millones contra US\$24 mil millones en el 2000. Aunque la lista es dinámica, es decir, las personas registradas pueden entrar y salir de ella, en esencia se asienta a un total de 20 personas o familias que declararon tener un valor neto de mil millones de dólares o más entre 1996 y 2006. La mayoría de sus integrantes heredó parte de su riqueza, y casi la mitad se benefició de las privatizaciones realizadas a principios de los años noventa (...) Para los últimos tres años, el valor total neto de los multimillonarios alcanzó entre 5 y 6% del Producto Interno Bruto (PIB). (...)". Semejante magnitud de riqueza no está consignada en las encuestas de ingresos y gastos de hogares que constituyen nuestra fuente de información. Lo que podremos observar, y analizar, es tan solo "la punta del iceberg" en materia de desigualdad social.

mercantiles y que se distribuye de manera asimétrica entre los grupos sociales que participan en estos mercados. A la vez, la mirada se amplía más allá de los individuos, incorporando los grupos sociales, con énfasis especial en las clases sociales. Este tipo de respuestas se enmarcan en la tradición radical de estudios sobre la desigualdad social que, en nuestra región, ha sido relegada en las últimas décadas de crisis del marxismo y predominio ideológico pensamiento único.

Desde esta óptica, se puede comenzar a comprender el fenómeno de la persistencia de las desigualdades en sociedades como las latinoamericanas a partir de tres ideas básicas. Primero, acotar el campo social a los mercados supone que en la persistencia intervienen sujetos sociales que buscan el control monopólico de recursos mercantiles. Segundo, tal control es necesario para la generación, apropiación de excedente y, como se sabe, estos procesos son fundamentales en tanto que son los que estructuran la vida material de las sociedades, en particular de las capitalistas. Y tercero, el control se logra por medio de pugnas de poder, que no solo confronta a individuos, sino, también, a grupos sociales y, primordialmente, a clases sociales. Por consiguiente, el fenómeno de la persistencia tiene que ver con la apropiación/distribución del poder para generar y apropiar excedente resultante de distintos tipos de pugnas entre las que predominan las de clase. Es en la naturaleza de este tipo de poder, su grado de maleabilidad para modificar la fuerza de la asimetría entre dominantes y dominados, y la configuración de instituciones públicas y patrones redistributivos a que dan lugar, donde hay que buscar las causas de la persistencia.

Abordar el fenómeno de la persistencia supone, por tanto, llevar a cabo un análisis histórico sobre la formación de los mercados de la región. Estos se han configurado a base de distintas dinámicas de poder que, en muchas ocasiones, se han acoplado entre ellas, especialmente dinámicas de clase con dinámicas de género, etnia, edad, nacionalidad, territorio, etc., dando lugar a asimetrías extremas de poder que explicarían la reproducción social del fenómeno aludido. Este es un objetivo que rebasa los alcances del presente estudio cuyo horizonte es mucho más modesto. Pretendemos solo para el actual momento histórico, signado por la globalización de los procesos de acumulación que vive la región, rescatar la dimensión de clase en la (re)producción de las desigualdades de control de recursos mercantiles. Más aún, queremos postular a nivel de hipótesis de trabajo que para este tipo de desigualdades es la dimensión fundamental. Pero, de ser así, se estaría insinuando que el poder de clase es la principal fuente de persistencia, mas no la única. Existen otras fuentes de desigualdad relacionadas con la presencia de otras pugnas sociales estructuradas en torno al conflicto de pares categóricos (género, etnia, nación de origen,

territorialidad y edad) y factores de diferenciación que operan más en el plano individual (conocimiento).

Metodológicamente, el logro de este objetivo supone dos cambios sustantivos respecto a la manera tradicional como se ha abordado la problemática de las desigualdades emanadas del control de recursos productivos en la región. En primer lugar, el ámbito de análisis se limitará a los mercados, ya que su control determina la forma de generación y apropiación de excedente. En este sentido, nuestra reflexión va a estar acotada a lo que vamos denominar desigualdades de poder en los mercados para la producción y distribución del excedente.<sup>49</sup> Como argumentaremos, el excedente puede provenir sea de la explotación de fuerza de trabajo asalariada o del acaparamiento de oportunidades de acumulación en el mercado. Esta diferenciación implica que nuestro campo de estudio se tendrá que desdoblar. Señalar este acotamiento del campo de reflexión es fundamental, ya que el análisis de las desigualdades se caracteriza por cierto sesgo empirista, el cual multiplica las desigualdades pues cada recurso que se pueda identificar puede dar lugar a una relación de desigualdad.

Y segundo, la cuestión de la articulación entre individuos y grupos sociales se analizará mediante modelos multinivel, una técnica estadística que, según nuestro conocimiento, no ha sido empleada en América Latina, en este tipo de estudios.<sup>50</sup> Su utilización tiene como objetivo superar el individualismo metodológico que subyace en el enfoque predominante en los estudios sobre desigualdad social, en aras de la construcción de un enfoque sociológico. La sociedad de los individuos es al mismo tiempo, y principalmente, una en la cual las biografías individuales están incrustadas en marcos institucionales y en grupos sociales que orientan la acción social (Elías, 1990). De hecho, postularemos que las desigualdades de poder en los mercados, en torno a la producción/apropiación de excedente, guardan relación con tres tipos de dinámicas que operan en los mercados. Por un lado, la dinámica de orden individual, donde el principal eje de diferenciación viene dado por la distribución diferencial de las credenciales educativas; por otro, las pugnas entre grupos sociales, organizadas en torno a conflictos de pares categóricos (género, etnia, edad, nacionalidad, territorio, etc.); y finalmente, la dinámica relacionada con los conflictos

---

49 En adelante, denominaremos este tipo de desigualdades con la expresión “desigualdad de excedente”.

50 Esta es una técnica empleada de manera creciente, por razones históricas, en el campo de la sociología de la educación, aunque sus potencialidades desbordan con creces esta esfera social. Para una aplicación de esta técnica a la reproducción de las desigualdades sociales en el estudio de la problemática educativa en América Latina, véase, Fernández (2004).

de clase. Además caben acoplamientos diversos entre estos tres tipos de dinámicas sociales que, cuando llegan a plasmarse, generan desigualdades sociales muy profundas. Es decir, el qué de la desigualdad viene matizado por el entre quiénes.

A partir de este conjunto de premisas, queremos avanzar lo que constituyen las tres hipótesis básicas de este trabajo. La primera sostiene que la pertenencia de clase de los individuos es un factor insoslayable en la explicación de la desigualdad de poder en los mercados para la generación y distribución diferencial del excedente social. La segunda, afirma que estas desigualdades no se explican exclusivamente por esta pertenencia de clase de los sujetos sociales puesto que hay otras dinámicas sociales (género, etnia, grupos de edad; territoriales y de conocimiento) que influyen en la estructuración de los mercados y en la generación diferencial del poder en este campo. Y la tercera sostiene que entre los diferentes factores explicativos, la pertenencia de clase de los individuos se insinúa como la principal fuente de empoderamiento y, por tanto, de generación de las desigualdades de excedente.<sup>51</sup>

El presente texto se ha organizado en tres apartados. En el primero se esboza un marco analítico apropiado para entender la persistencia de las desigualdades en los mercados, a partir del enfoque radical. En un segundo acápite se aborda la cuestión del poder en los ámbitos mercantiles entre distintos sujetos sociales para mostrar que las clases sociales, un sujeto relegado e invisibilizado por el enfoque liberal, siguen siendo un factor explicativo insoslayable. En el tercer apartado, intentamos falsear nuestra hipótesis de que las clases sociales no sólo siguen contando, sino que las relaciones de poder entre ellas son las que tienen mayor incidencia en las desigualdades de poder para la apropiación/distribución de excedente en los mercados. También se adjunta un anexo metodológico.

Los apartados segundo y tercero implican recurrir a evidencia empírica a efectos de evitar una argumentación retórica. Al respecto, se ha tomado la correspondiente al caso costarricense. Dado que este país, junto con Uruguay, se ha caracterizado, desde la posguerra, por tener los niveles

---

51 Nótese que se enfatiza la idea de que los elementos de clase constituyen un elemento central en la reproducción sistemática de las desigualdades de excedente en el mercado. De manera alguna, se formula que constituyen el único eje organizador de inequidades que tiene cabida en esta temática. Tampoco se piensa que la centralidad que tiene el poder de clase como variable explicativa primordial en este campo pueda ser generalizada, acriticamente, para explicar la reproducción de otro tipo de desigualdades sociales.

más bajos de desigualdad en América Latina, según los indicadores tradicionales, es un caso interesante puesto que se esperaría que las dinámicas de diferenciación individual tuviesen mayor poder explicativo que aquellas derivadas del conflicto de clase o de los conflictos entre pares categóricos. Costa Rica es uno de los pocos países de la región donde ha existido, desde mediados del siglo pasado, un contrato social que ha tendido a dar mayor peso a los factores ligados al desempeño individual de los sujetos en los mercados, más tolerables porque aparecen como resultado del mérito, en detrimento de los factores de clase o de grupo. Es decir, Costa Rica constituye uno de los escenarios más adversos, en América Latina, para falsear nuestra hipótesis sobre la centralidad de la dimensión de clase como factor explicativo de las desigualdades de poder en los mercados.<sup>52</sup>

### **3.1 La persistencia de las desigualdades de excedente: algunas proposiciones analíticas desde el enfoque radical**

Al inicio de la reflexión sobre desigualdades, surgen, de manera ineludible, dos preguntas: ¿desigualdad de qué? y ¿desigualdad entre quiénes? (Bobbio, 1993). Como ya hemos señalado, el enfoque liberal, predominante en la región, responde: oportunidades e individuos.<sup>53</sup> Si bien no negamos que existan desigualdades de oportunidades de distinto tipo que oponen a los individuos, los rasgos claves de las desigualdades en América Latina son su magnitud y persistencia. Los principales organismos financieros internacionales, defensores incondicionales del enfoque liberal, reconocen estos hechos como hemos reseñado en la introducción de este texto. Pero el enfoque liberal no logra ofrecer, desde sus respuestas de oportunidades e individuos, una explicación convincente del por qué de la magnitud y persistencia de las desigualdades derivadas del control de recursos mercantiles en la región. Tenemos que desplazarnos hacia otra perspectiva analítica, la radical, donde las respuestas a estas dos preguntas básicas (desigualdad de qué y entre quiénes) son muy diferentes: poder en los mercados y, además de individuos, grupos sociales, especialmente clases sociales.<sup>54</sup>

52 En el mencionado estudio para el CeALCI, en curso se toman en cuenta también los casos de Ecuador, Guatemala y México. De esta manera, se permitirá falsear, de manera comparativa, nuestra hipótesis central.

53 Sen (1995), en su texto clásico, se plantea solo la primera pregunta, lo cual implica que al dar por hecho que las desigualdades se establecen entre individuos, su respuesta a la desigualdad de qué, queda intencionalmente ubicado en el horizonte liberal. Un marco que no pretende trascender dado el énfasis otorgado a la libertad individual en su enfoque filosófico.

54 Considerar el mercado como estructura de poder, implica reconocer la existencia de arreglos, normas, costumbres etc.; es decir, que las instituciones sociales desempeñan

Como se ha mencionado, este tipo de respuestas se inscribe dentro de la tradición radical, que se contrapone a la liberal en tanto que no acepta el individualismo metodológico, ni la visión acrítica del desarrollo del capitalismo y sus consecuencias sociales, ni la inevitabilidad de la persistencia de las desigualdades (Mora Salas, 2004). Si bien esta tradición se ha visto relegada a un segundo plano por la crisis del marxismo, su variante más radical, se puede decir que la persistencia y profundización de las desigualdades sociales en la región, permite su recuperación. En este ejercicio, los aportes de Charles Tilly (1999) pueden ser de gran utilidad por sus contribuciones novedosas.

Sin hacer ningún tipo de justicia a la rica complejidad analítica de este autor, podemos destacar de su propuesta tres ideas claves. Primero, Tilly inicia su reflexión con una crítica, sin concesiones, al individualismo metodológico que suele caracterizar los enfoques de inspiración liberal y que parten de la premisa de considerar al individuo como esencia autónoma.<sup>55</sup> Segundo, para este autor, de las distintas formas que asumen las relaciones sociales, el fenómeno de las desigualdades surge, fundamentalmente, con las organizaciones ya que estas afrontan un viejo y crucial problema: la generación y apropiación de excedente. Este tiene lugar mediante dos mecanismos: la explotación y el acaparamiento de oportunidades.<sup>56</sup> La explotación, para este autor, es la principal forma de apropiación de las élites, mientras que el acaparamiento lo sería para las no élites; pero esto

un rol activo en la configuración de las desigualdades. En el contexto latinoamericano, es necesario estudiar la economía política de las instituciones sociales, para entender su participación en el proceso de reproducción de las desigualdades en el tiempo. Este es un programa de investigación abierto a futuras investigaciones. En esta línea, los trabajos de Levy y Temlin (2007), Diprete (2005), Rogowski y MacRae (2004) y Przeworski (2004) pueden ser de gran utilidad, aunque no estén referidos al contexto latinoamericano.

- 55 Esto supone que las desigualdades (sean de género, raza, etnia o ciudadanía) son abordadas como casos de la desigualdad general, que se caracteriza por dos elementos: los integrantes de una cierta categoría social comparten algún atributo, lo cual hace que se relacionen de manera similar con los mercados; y los grupos presentes en el mercado definen preferencias sobre cómo relacionarse con ciertas categorías en términos de maximizar sus utilidades. Esto implica, para Tilly, que los mecanismos causales se reducen a decisiones, como sucesos mentales, lo cual impide al individualismo metodológico explicar cómo tales decisiones producen desigualdades en un contexto de estructuras sociales complejas y de comportamientos humanos erráticos. Wright (1999), por su parte, ha señalado que en Tilly hay confusión entre individualismo y atomismo metodológico.
- 56 Para este autor, hay explotación cuando personas poderosas y relacionadas disponen de recursos de los que extraen utilidades significativamente incrementadas, mediante la coordinación del esfuerzo de personas ajenas que quedan relegadas de este valor agregado. Por su parte, el acaparamiento de oportunidades acaece cuando miembros de una red categorialmente circunscrita ganan acceso a un recurso valioso y renovable y que está sujeto a monopolio por las actividades de esta red que, a su vez, se ve fortalecida por el *modus operandi*.

no supone que las élites no puedan acaparar y las no élites, explotar.<sup>57</sup> Y tercero, si bien explotar y acaparar suponen control de recursos, como todo proceso social plantea el problema de su reproducción ampliada; o sea, de sostenimiento y profundización. Es como respuesta a este problema que Tilly propone la desigualdad basada en pares categóricos. Estas distinciones se generan y se establecen al interior de organizaciones<sup>58</sup>, pero encuentra su reforzamiento cuando logran acoplarse a otros pares categóricos, generados en otras organizaciones.<sup>59</sup> Este acoplamiento entre categorías internas y externas refuerza la desigualdad.

Respecto a esta sucinta presentación de estas ideas de Tilly, hay una doble consecuencia analítica de gran importancia. Por un lado, este autor está ofreciendo una respuesta inédita a la pregunta ¿desigualdad de qué? Las respuestas contemporáneas, desde la perspectiva liberal, han sido: el bienestar para los utilitaristas; los bienes primarios para Rawls, los recursos para Dworkin y las capacidades para Sen (Callinicos, 2003). Tilly, por el contrario, está delimitando el campo de las desigualdades en el espacio de los recursos que permiten la generación y apropiación de excedente. El poder emerge aquí como realidad insoslayable. O sea, se trata del campo de la reflexión de la economía política clásica, tal como lo reformuló David Ricardo cuando cuestionó la propuesta de Adam Smith para quien el objeto de la economía política era la mera generación de riqueza y no su distribución. De esta manera, se estaba cuestionando la independencia entre estos dos procesos que seguiría postulando la economía neoclásica (Giraud, 2000). Este cambio de objeto lo asumiría, aun con mayor radicalidad, Marx.<sup>60</sup> Y, por otro lado, la explotación y el acaparamiento de oportunidades son ejercicios de poder<sup>61</sup> que se materializan mediante prácticas institucionalizadas y este ejercicio no es una actividad individual sino colectiva. Esto tiene una consecuencia fundamental para la comprensión de las desigualdades: son resultado de procesos de ejercicio de poder de un grupo sobre otro. Este enfoque impone un desafío metodológico: recuperar la mirada relacional del análisis de la

57 Esta diferenciación de tipo de desigualdad según grupo social, ha sido cuestionada por Morris (2000) para quien las élites siempre explotan y acaparan oportunidades.

58 Para este autor, las desigualdades persistentes, que son las más propicias para la explotación y el acaparamiento, se basan en distinciones dicotómicas y no en diferencias de grado de naturaleza ordinal.

59 Laslett (2000) ha criticado que en la propuesta de Tilly, las organizaciones son el actor central de su propuesta, haciendo que las relaciones entre y al interior de estas se erijan en el objeto principal de su preocupación, descartando así la agencia humana.

60 Al respecto, Wrigth (1999) ha argumentado que el planteamiento de Tilly tiene mayor afinidad con el marxismo (con elementos importados de Weber) que lo que asume el propio autor.

61 Recuérdese la sentencia de Dahrendorf (1983: 74): "...sin poder no hay sociedad".

desigualdad a partir del estudio de la distribución del poder entre grupos sociales en disputa por los recursos fundamentales en una sociedad.

Por consiguiente, en el planteamiento de Tilly hay pistas fundamentales para empezar a entender la persistencia de las desigualdades en nuestra región. Primero, se trata de desigualdades asociadas al control de recursos, con lo que se acota el campo social de reflexión.<sup>62</sup> En sociedades capitalistas, como las que nos compete, este campo social son los mercados<sup>63</sup>; o sea, nuestra reflexión se circunscribe a desigualdades ligadas al control de recursos mercantiles y solo a eso.<sup>64</sup> Segundo, lo crucial es que tal control posibilita la generación y apropiación de excedente, tanto en su modalidad de explotación como de acaparamiento de oportunidades; o sea, se trata de un proceso estructurador central de las sociedades que define su vida material. Y tercero, el control se logra mediante relaciones de poder entre grupos sociales, a lo que añadiremos, por tratarse de sociedades capitalistas, a los individuos, pero como sujetos sociales y con su importancia debida y no sobredimensionada.<sup>65</sup> Por consiguiente, el fenómeno de la persistencia de las desigualdades generadas en torno a la estructuración y dinámica de los mercados, tiene que ver con poder para generar y apropiar excedente resultante de distintos tipos de pugnas, entre las que predominan las de clase. Es en la naturaleza de este tipo de poder, su grado de maleabilidad para modificar la fuerza de la asimetría entre dominantes y dominados, donde hay que buscar las causas de la profundidad, amplitud, reconstitución y perdurabilidad de las desigualdades sociales en la región.

62 Esto correspondería con uno de los grandes tipos de desigualdades propuesto por Therborn (2006) en su tipología: las referidas a los recursos tanto de orden material como simbólico. Además, este autor ha propuesto otros dos grandes tipos de desigualdades: las vitales que se relacionan con la vida y la salud; y las que tienen que ver con la libertad y el respeto.

63 Recordemos que la culminación del proceso de generación de desigualdades en Rousseau, el “padre” del enfoque radical, es la sociedad de mercado.

64 Reconocemos la existencia de otros tipos de desigualdades sociales. Sin embargo, no pretendemos en este trabajo esbozar un marco analítico y una propuesta metodológica para su tratamiento. Nuestro desafío es más acotado: entender las desigualdades sociales que se erigen desde el mercado y que, dada la centralidad de esta institución en el capitalismo, cruzan la vida de los sujetos sociales.

65 Esto implica reconocer el carácter activo del sujeto social, tanto como sus posibilidades de agencia. Sin embargo, sostenemos, siguiendo a Giddens (1995), que se trata de una agencia construida en el marco de estructuras sociales que constriñen los grados de libertad del sujeto. En ese sentido, el mercado constituye al mismo tiempo un campo de estructuración y de acción de la agencia humana cuya transformación excede con creces los límites de la acción individual. Para entender la dinámica de producción/reproducción de las desigualdades en los mercados, la agencia que hay que mirar no es la de los individuos, sino la que resulta de la acción colectiva. Los recursos en disputa no son individuales sino sociales, y su distribución tiene lugar entre grupos que compiten por controlar estos recursos.

Las observaciones del párrafo previo nos llevan a abordar dos temas fundamentales para nuestra argumentación: la concepción de mercado, en tanto que ámbito de materialización de desigualdades que buscan la generación y apropiación de excedente y los sujetos sociales que definen tales relaciones de desigualdad.

La concepción de mercado que asumimos supone entender este espacio como el ámbito donde se expresan relaciones asimétricas signadas por el poder. Esto nos acerca al concepto de Bordieu sobre campo. Lo que este autor denomina “campo económico” parece muy adecuado para el análisis de las desigualdades relacionadas con el acaparamiento de oportunidades de acumulación (Bordieu, 2000). Por el contrario, no es claro que el mercado de trabajo, con su “capital específico” (la capacidad laboral), pueda ser considerado como campo en el sentido postulado por este autor.<sup>66</sup> No obstante, hay dos coincidencias muy importantes con el planteamiento de Bordieu. Por un lado, su concepto de campo, junto al de *habitus*, constituyen las piedras angulares de su teoría de la reproducción social. O sea, campo remite, como las desigualdades, a la problemática reproductiva. Y, por otro lado –y esto es lo más importante–, la concepción de mercados (laboral y otros) que conlleva la comprensión de las desigualdades estructurales en el capitalismo que postulamos, comparte con este autor una idea básica: son ámbitos de relaciones asimétricas basadas en poder. En el mismo sentido se expresa Giddens (1989: 115), cuando, enfatizando coincidencias entre Marx y Weber, señala que “... en el capitalismo, *el mercado es intrínsecamente una estructura de poder* en la que la posesión de ciertos atributos da ventajas a algunos grupos de individuos en relación con otros” (cursivas del original).

Esta idea de poder y su asimetría plantean ineludiblemente la necesidad de su legitimación. Al respecto, es importante señalar que hablar de desigualdad social implica referirse a su opuesto: la igualdad social (Reis, 2006). Esta es una idea propia de la modernidad, hija de la Revolución Francesa, que, junto con la libertad y la fraternidad, constituye la trilogía de ese proyecto republicano; subyacente está la idea *roussoniana* de diferenciar desigualdades naturales de desigualdades sociales.<sup>67</sup> Es decir, si bien el fenómeno de la desigualdad es tan viejo como la propia exis-

66 Lahire (2005), a partir de una revisión exhaustiva de los textos de Bordieu, ha identificado catorce elementos fundamentales e invariantes en la definición de campo.

67 La propuesta de Rousseau, con sus diferentes momentos de configuración de la desigualdad (la supresión de lo común; sometimiento, dominación y explotación; y despojo de los individuos convirtiéndolos en objetos), desemboca en la tesis de que una sociedad de mercado “...se funda en la desigualdad y se reproduce produciendo desigualdad” (Sánchez Parga, 2007:57).

tencia de la humanidad, como tema político que cuestiona la desigualdad en tanto que orden natural, surge históricamente con el capitalismo y el planteamiento de la cuestión de la democracia. Y en este mismo sentido, se suponía que la disolución de lazos de servidumbre generaría sujetos “libres” que debían interactuar como “iguales” por medio del mercado.<sup>68</sup> El problema ha sido que esta promesa de igualdad, implícita en el orden capitalista, no se ha cumplido suficientemente.<sup>69</sup> Esta contradicción es aún más evidente para sociedades como las latinoamericanas.

Un intento de superar la tensión entre mercado y democracia se encuentra en la problemática de la ciudadanía social en su concepción originaria, formulada por Marshall, para quien la “...propia ciudadanía se ha convertido, en ciertos casos, en el arquitecto de una desigualdad social legitimada” (Marshall, 1998: 21-22). Como se ha dicho, el Estado benefactor es la respuesta marshalliana a esta contradicción entre capitalismo y democracia (Turner, 1993). Al respecto, hay dos ideas claves por rescatar. Por un lado, está la importancia del contrato social dentro el cual pueden transmutar las desigualdades extremas, convirtiéndolas en tolerables. Como corolario de ello, las relaciones de desigualdad tienden a individualizarse mixtificándose en torno a la existencia de oportunidades cuyo aprovechamiento permite la movilidad social basada en el mérito.<sup>70</sup> Este es el campo de las desigualdades dinámicas, y constituye el espacio privilegiado por la reflexión liberal. En este sentido, se puede postular que la expansión de la ciudadanía social, al brindar un piso social de amplia cobertura a sujetos de diferentes clases y grupos sociales, potencia los procesos de diferenciación que acaecen entre los individuos. Dicho de otra manera, sociedades con ciudadanía social más desarrollada deben corresponderse con desigualdades de poder menos pronunciadas entre los grupos sociales, pero con dinámicas de diferenciación más acentuadas en el plano individual.<sup>71</sup>

---

68 Más adelante se entenderá el porqué del uso de comillas para estos dos términos.

69 De esa trilogía republicana, en la actualidad, solo la libertad es la que cuenta. Para los liberales, como señala Badiou (2005:133): “...la igualdad es utópica y antinatural, la fraternidad conduce al despotismo del ‘nosotros’”.

70 Como argumenta Baker (1987), la igualdad de oportunidades, en cualquiera de sus variantes (oportunidades accesibles a personas con talento; igualdad de oportunidad justa; acción afirmativa; inversión de la discriminación; igualdad proporcional de oportunidades), lo que logra es que las desigualdades existentes se perciban como razonables y aceptables. Y esta ideología, como señala Kerbo (2004), está intrínsecamente articulada al individualismo como valor predominante en cierto modelo de capitalismo, en concreto el liberal, propio del mundo anglosajón, especialmente de los Estados Unidos por razones de la configuración histórica de esa sociedad.

71 De ahí la pertinencia del caso empírico seleccionado ya que es una de las pocas sociedades latinoamericanas, donde se puede decir que ha existido un contrato social de gran alcance desde la mitad del siglo pasado.

Esta última observación tiene una consecuencia metodológica importante para el ejercicio de falseamiento de nuestra hipótesis. El desarrollo de la ciudadanía social se podría alcanzar mediante distintos procesos de reducción de las asimetrías de poder que caracterizan las relaciones en los mercados<sup>72</sup>. Estos procesos podrían implicar la disminución del peso estructurador de los factores de orden individual, grupal (pares categóricos) o de clase en cuanto a la producción/distribución del excedente. Nuestra hipótesis de trabajo indica que cuando la ciudadanía social se fundamenta en la reducción de las desigualdades de clase se obtienen los mayores logros en materia de la ruptura de los procesos de reproducción social de la desigualdad.

Por otro lado, la segunda idea por rescatar es que los fundamentos y la viabilidad del contrato social radican en los propios procesos de generación y apropiación de excedente. Las contradicciones que las caracterizan y los límites históricos a los que están expuestos, conllevan también cortapisas en la dinámica y alcance de la ciudadanía social.<sup>73</sup> Es decir, la legitimación de las desigualdades siempre tiene ciertos límites. Sobre el particular, Barbalet (1988) ha sido enfático al señalar que los límites históricos de la ciudadanía social están dados por la naturaleza del conflicto de clases de las sociedades capitalistas. Este autor señala que si bien la ciudadanía social constituye un medio que amortigua las desigualdades sociales, de forma alguna representa una solución a las desigualdades de clase que la propia dinámica del capitalismo tiende a regenerar.

En este sentido, todo contrato social refleja sus límites en la existencia del fenómeno de la exclusión social. Como hemos argumentado en el capítulo II, el fenómeno de la exclusión social expresa la forma más extrema de las desigualdades.<sup>74</sup> Por un lado, se trata de hogares cuya inserción en el mercado de trabajo tiene lugar mediante el excedente laboral. Esto supone encontrarse en las situaciones de mayor carencia de poder tanto en el campo de las desigualdades de explotación como para el de acaparamiento de oportunidades de acumulación. Así, en el primero encontramos a los asalariados con el mayor nivel de desprotección; o sea, sin ese estatuto de garantías no mercantiles que transforma el trabajo en empleo, así como a los desempleados en fuerza de trabajo que el capital no reconoce. Y, en el segundo campo, tenemos a los pequeños propietarios,

72 Es a este proceso al que Esping-Andersen (1990) denomina desmercantilización.

73 Ejemplo al respecto lo constituye el denominado “contrato fordista”, alcanzado y desarrollado en la llamada “edad de oro” del capitalismo y que entró en crisis en los 70 del siglo pasado.

74 En nuestra opinión, la exclusión es efecto y no causa de desigualdades al contrario de lo que postula Therbon (2006), quien, en un intento de conjugar enfoques contrapuestos, además de este mecanismo señala otros tres (distanciamiento, jerarquización y explotación).

a los que suelen acompañar trabajadores no remunerados, condenados a lógicas de subsistencia sin posibilidades de acumulación. Pero, además, estas expresiones extremas de desigualdad no se ven compensadas por el bálsamo de la ciudadanía social. Exclusión social implica también privación de la ciudadanía social existente. Es decir, es el peor de los mundos posibles ya que el mercado falla y el Estado se inhibe, generando abandono (Pérez Sáinz y Mora Salas, 2007).

La diferenciación de mecanismos de generación y apropiación de excedente, propuesta por Tilly, hace que debamos diferenciar, analíticamente, el mercado de trabajo del resto de los mercados. Aquel es el ámbito mercantil donde se gestan las condiciones para explotación en el proceso productivo. La argumentación al respecto es la clásica postulada por Marx (1975). En este ámbito mercantil, encontramos, por un lado, propietarios de medios de producción y, por otro lado, propietarios de fuerza de trabajo; o sea, un par categórico en el sentido de Tilly. Como mera esfera de intercambio, desconectada de la de producción, aparece como espacio de libertad e igualdad.<sup>75</sup> Pero esa diferencia del recurso que se posee implica que, mediante el intercambio, se cede el uso de la fuerza de trabajo, posibilitando así la producción de plusvalor, como excedente entre el valor producido y el que se remuneró como valor de cambio. Las diferencias de propiedad borran la igualdad y coaccionan la venta de la capacidad laboral. Es la distinción respecto al tipo de propiedad lo que genera la desigualdad, y la dicotomía estructural se establece entre propietarios y no propietarios de medios productivos. O sea, lo que no aparecía inicialmente como par categórico antagónico, propietarios en intercambio, se devela como la dicotomía y contradicción fundamental del orden capitalista: capital *versus* trabajo.

También en este mercado se pueden generar desigualdades de oportunidades acaparadas por clases subalternas. Este sería el caso de la distinción entre trabajadores con condiciones reguladas de trabajo que erigen barreras de entrada a otros tipos de trabajadores que se ven forzados a laborar en condiciones no reguladas. Es la distinción entre trabajo y empleo (trabajo con estatuto de garantías no mercantiles) establecida por Castel (2004).<sup>76</sup> Pero es en otros tipos de mercado (el de capitales, seguros o en

---

75 Como señala Salvat (2002), autores como Bentham o Smith confundían la defensa de la igualdad como ideal con la declaración de la igualdad como punto de partida.

76 Esta distinción jugó en el pasado un papel importante en América Latina con el corte formal/informal. Aprovechemos para mencionar que suele utilizarse este corte para abordar las desigualdades laborales, que acaban entendiéndose como mero acaparamiento de oportunidades de empleo regulado por parte de los trabajadores formales en detrimento de los informales (BID, 1999; De Ferranti et al., 2004). De esta manera, se ocultan las desigualdades de explotación de los trabajadores formales, y por ende también de los informales, por parte de sus empleadores.

el de bienes y servicios) que se pueden generar desigualdades de acaparamiento de oportunidades que contraponen a distintos tipos de propietarios (de medios de producción) que tienden a diferenciarse según su capacidad de acumulación.<sup>77</sup> Estos son ejemplos de desigualdad de acaparamiento de oportunidad por una clase dominante.

Por consiguiente, con el orden capitalista las desigualdades producto la explotación se materializan en el mercado de trabajo, mientras que otros tipos de mercados sirven de ámbito para la constitución de desigualdades asociadas al acaparamiento de oportunidades de acumulación entre distintos tipos de capitales.

El segundo tema fundamental sobre la persistencia es el referido a los sujetos que definen las relaciones de desigualdad. Al respecto, postulamos que se trata de pluralidad de sujetos, aunque con rango diferenciado en las dinámicas de poder que estructuran los mercados. Recordemos que la definición de Giddens (1989) de mercado, como estructura de poder, enfatiza la posesión de ciertos atributos que otorga ventajas a ciertos grupos de individuos sobre otros. Estos atributos son de distinta naturaleza, como, por ejemplo, el nivel educativo formal, el control monopólico de un oficio, el grado de cohesión interna y organización de los miembros de un grupo ocupacional, dando lugar así a la pluralidad de sujetos sociales en los mercados.<sup>78</sup>

En tanto que se trata de desigualdades vinculadas a la generación y apropiación de excedente, el sujeto, en primera instancia, son las clases sociales. Generación de excedente nos invita a que definamos las clases según la tradición marxista, en términos de relaciones de propiedad y posesión de medios de producción; pues es en términos de esta doble relación que se definen, inicialmente, los antagonismos de clase. Sin embargo, nos interesa su accionar en los mercados, por lo que hay que recurrir también al enfoque weberiano y rescatar la idea de diferencias en las situaciones dentro de las clases de propietarios, pero también, dentro de los no propietarios cuando se señala la existencia de una “cualificación negociable en el mercado” (Weber, 1984). Es lo que Giddens (1989) ha reformulado en términos de “capacidad de mercado” como resultado de su comprensión del mercado como estructura de poder, tal como hemos mencionado previamente. Las herramientas analíticas pueden tener origen marxista, pero la utilización heurística que se debe hacer de ellas, es más bien weberiana. Por consiguiente, hay un primer sujeto estructurador del

---

77 La tesis de mercados incompletos de capital es una variante de las teorías del crecimiento endógeno y la distribución (Solimano, 2000).

78 Recuérdese que Weber habla de clases en el mercado.

poder en los mercados que son las clases sociales y que nos permiten hablar de un primer factor explicativo de las desigualdades de excedente: las clases tal cual estas se expresan en los mercados.

Obviamente, el tipo de poder de clase cuenta y es una de las claves principales para entender la cuestión de la persistencia. Al respecto, es pertinente referirse a América Latina y a las génesis de los distintos tipos de mercado que se configuraron en la segunda mitad del siglo XIX. Sobre este particular, resulta muy sugerente la propuesta de Thorp (1998), según la cual la inserción de las economías latinoamericanas en el mercado mundial, por medio de exportaciones primarias, se llevó a cabo en un contexto de escasez de mano de obra que la inmigración palió parcialmente. Esta escasez implicó procesos de acumulación originaria, con proletarización forzada de campesinos y despojo de tierras comunales (especialmente indígenas), dando lugar a relaciones laborales enmarcadas en instituciones autoritarias. Esta matriz de poder marcó el desarrollo posterior de desigualdades dentro del mundo del trabajo.<sup>79</sup> Por otro lado, la heterogeneidad productiva que caracterizó el modelo de acumulación generó, desde el inicio, una cascada de desigualdades, que conllevó exclusión progresiva respecto del sector propiamente capitalista, afectando el acceso de los productores pequeños a los mercados de crédito y seguros (Figueroa, 2000).

Estas dos tesis ofrecen explicaciones sugerentes de cómo se originaron, en la región, tanto las desigualdades de explotación como de acaparamiento de oportunidades de acumulación y ofrecen pistas analíticas para entender su persistencia. Ambas sugieren la existencia de clases dominantes poderosas, pero sin vocación alguna de responsabilidad con el resto de la sociedad, y con escasa, cuando no nula, vocación redistributiva.

Pero en los mercados tienen incidencia otros factores generadores de la desigualdad de excedente, basados en distinciones de género, etnia, nacionalidad, edad, territorialidad, etc. Se trata de antagonismos básicos, en muchos casos previos a la emergencia y desarrollo del capitalismo y que, de hecho, han desempeñado un papel fundamental en la constitución originaria de los mercados, dejando su impronta. A pesar del desarrollo de las relaciones mercantiles, sus efectos homogeneizadores suelen perdurar

---

79 Coincidimos con Weller (2000), quien sostiene que uno de los rasgos fundamentales de los mercados de trabajo latinoamericanos es la existencia de un desbalance estructural de poder entre capital y trabajo. En nuestro enfoque, esto da lugar a modelos de relaciones laborales que se rigen por rasgos autoritarios, tanto como a una distribución muy inequitativa de la riqueza socialmente producida por medio del trabajo.

y, por tanto, los mercados no solo se estructuran en términos de relaciones de poder de clase, sino, también, de otro tipo de relaciones sociales. Es decir, el poder en los mercados se distribuye no solo en función de las pugnas de clase, sino, también, de otro tipo de conflictos (como los étnicos; los de género; los de nacionalidad y los territoriales).

También es pertinente referirse a América Latina. En muchos de los mercados de la región, otros factores sociales, especialmente los étnicos, ejercieron un papel fundamental en su génesis. Esto supuso en algunos casos una profunda imbricación de las dimensiones de clase, las étnicas y las de género, que se prolongaron durante los períodos modernizadores sobre todo cuando estos tuvieron un carácter tardío como en la región andina o centroamericana. En este mismo sentido, hay que señalar que en el período de modernización nacional, caracterizado en términos laborales por la centralidad del empleo formal, este tipo de ocupación tenía un perfil socio-demográfico definido: hombre, en edad madura, jefe de hogar, del grupo étnico dominante, con escolaridad suficiente y urbano (Pérez Sáinz y Mora Salas, 2004).

A estas dos configuraciones de poder en los mercados, debemos añadir las referidas a los individuos, que constituirían un tercer sujeto en los ámbitos mercantiles. Considerar a los individuos como sujeto implica una concepción histórica del individuo como uno de los resultados centrales del proceso de la modernidad (Beck y Beck, 2002; Giddens, 1991). O sea, estamos muy lejos de la comprensión del individuo, desde la perspectiva liberal, como esencia y, por tanto, naturalizado y a-histórico. En este sentido, las desigualdades de poder en los mercados se pueden entender desde una óptica como la de Dahrendorf (1983) y su concepto de “oportunidades vitales”, con sus dos dimensiones básicas, ligaduras y opciones, que sitúa socialmente al individuo. Esta consideración lleva a integrar una tercera dimensión en el análisis de las desigualdades de poder en los mercados. Nos referimos a la dimensión individual<sup>80</sup>, donde el factor clave que brinda mayor acceso al poder es el conocimiento valorado por el mercado. Como es sabido, este es el espacio de análisis privilegiado por los enfoques liberales.

Esta última dimensión se ha estructurado en torno al conocimiento tanto en su aspecto formal, educación institucionalizada, como no formal,

---

80 Fitoussi y Ronsavallon (1997) acuñaron la expresión “desigualdades dinámicas” para referirse a la centralidad que ha adquirido esta dimensión en las sociedades contemporáneas.

experiencia laboral.<sup>81</sup> En el pasado, la existencia de mercados internos en las grandes firmas o instituciones públicas, normaba esta dinámica, estableciendo trayectorias de promoción laboral y movilidad social predecibles. Pero con el actual momento globalizador, este contexto se ha visto modificado y la volatilidad predominante de los mercados ha erigido el riesgo en rasgo central de las dinámicas sociales (Beck, 1998; Giddens, 1999). De esta manera se establecen desigualdades intracategoriales haciendo que individuos pertenecientes a un mismo grupo ocupacional confronten oportunidades distintas con resultados muy disimiles en términos de obtención de recursos, materiales o simbólicos. La génesis de estas diferencias hay que rastrearlas en las trayectorias biográficas que, por definición, son particulares a cada individuo (Fitoussi y Ronsavallon, 1997).

A partir de este conjunto de reflexiones, postulamos las siguientes proposiciones analíticas que nos servirán para abordar e interpretar la evidencia empírica sobre Costa Rica.

En primer lugar, queremos circunscribir nuestro análisis de las desigualdades a aquellas que remiten a la generación y apropiación de excedente en un orden social dado. En el caso del capitalismo, que es el orden histórico que nos concierne, el excedente se logra de una doble manera: mediante la explotación de la fuerza de trabajo asalariada y mediante el acaparamiento de oportunidades de acumulación. Es decir, nuestro objeto de reflexión se confina a desigualdades de excedente con sus dos campos sociales diferenciados.

Segundo, estas desigualdades se materializan en mercados por ser estos el ámbito privilegiado en la estructuración y dinámica del capitalismo. Las desigualdades asociadas con la explotación tienen lugar en el mercado de trabajo, mientras que las desigualdades de acaparamiento de oportunidades de acumulación ocurren en otros mercados, tales como el de capitales, seguros o el de bienes y servicios.

Tercero, este tipo de desigualdades no son generadoras de excedente, ni de plusvalor ni de rentas, pero sí facilitan estos procesos, por lo que son necesarias para su generación y apropiación.

Cuarto, tres tipos de sujetos sociales accionan en los mercados, configurando relaciones de poder y obligando a pensar el tema de las desigualdades de

---

81 Es el tema del “capital humano” privilegiado en los enfoques de corte liberal. Aclaremos que el tema del conocimiento como recurso por controlar no se limita a dinámicas entre individuos.

excedente a partir de la observación de tres dimensiones: la dimensión individual, donde la competencia se da entre individuos por el acceso a posiciones sociales con base en las credenciales educativas acumuladas; la de pares categóricos que involucra conflictos de género, etnia, edad, nacionalidad, territorialidad; y la dimensión de clases sociales, definidas a base de antagonismos sobre la propiedad y posesión de medios de producción. En este sentido, nuestro objeto de estudio, desigualdades de excedente con sus dos campos de explotación de fuerza de trabajo asalariada y acaparamiento de oportunidades de acumulación, se ve matizado en términos de desigualdades entre quiénes.

Quinto, estas tres dimensiones pueden manifestarse de forma aislada o articulada. La imbricación implica, por un lado, que las desigualdades de poder se tornan más severas, y, por otro, que su penetración en la estructura social es más profunda, motivo por el cual pueden contribuir de manera muy significativa a la persistencia de las desigualdades a lo largo del tiempo.

Sexto, las desigualdades de excedente pueden devenir “tolerables”, dependiendo de si hay desarrollo amplio de ciudadanía social. No obstante, el fenómeno de la ciudadanía social se sustenta en las propias dinámicas de generación y apropiación de excedente, lo cual supone que sus efectos legitimadores están siempre en tensión por estar condicionados por las contradicciones de estas dinámicas.

Y séptimo, todo tipo de desigualdades adquiere formas históricas cambiantes según los momentos que marque el desarrollo del capitalismo en la realidad que se analiza como producto de las luchas sociales. O sea, las desigualdades de excedente, por muy persistentes que sean, se transforman con el tiempo. De hecho, una de las principales explicaciones de la persistencia es, justamente, esa capacidad de transformación. Las desigualdades de excedente no son procesos esencializados y a-históricos.

A partir de este conjunto de proposiciones, se sustentan las tres hipótesis básicas de este trabajo que formulamos al inicio y que recordamos. La primera sostiene que la pertenencia de clase de los individuos es un factor insoslayable en la explicación de la desigualdad de poder en los mercados para la generación y distribución diferencial del excedente social. La segunda afirma que estas desigualdades no se explican exclusivamente por esta pertenencia de clase de los sujetos sociales puesto que hay otras dinámicas sociales (género, etnia, grupos de edad; territoriales y de

conocimiento) que influyen en la estructuración de los mercados y en la generación diferencial del poder en este campo. Y la tercera, sostiene que entre los diferentes factores explicativos, la pertenencia de clase de los individuos se insinúa como la principal fuente de empoderamiento y, por tanto, de generación de las desigualdades de excedente.

### **3.2 Las desigualdades en los mercados: el poder estructurador de las clases**

Este marco analítico queremos operacionalizarlo, en un primer momento, por medio de una propuesta metodológica que utiliza modelos multinivel, que, como señalamos en la introducción, es una técnica estadística que ha sido escasamente utilizada en América Latina para abordar la problemática de las desigualdades sociales. Mediante ella, argumentaremos que la comprensión de las desigualdades de excedente no puede reducirse a diferencias de los individuos en los términos propuestos por el individualismo metodológico<sup>82</sup>, como se propone desde el enfoque liberal, sino que también necesita entender el agrupamiento de estos en términos de grupos categóricos y, sobre todo, de clases sociales.

En este apartado vamos, en primer lugar, a operacionalizar el concepto de capacidad de mercado, como expresión de poder en los ámbitos mercantiles que constituirá nuestra variable dependiente. También se construirán la variable de posiciones de clase que sirve para ordenar, o “anidar” en la jerga estadística, así como las variables referidas a las dimensiones individual y categorial que influyen sobre la distribución de poder en los mercados; que se modelarán en el primer nivel. Hay que mencionar que la dimensión categorial, aunque hace referencia a factores que operan en un nivel intermedio, deben ser modeladas en el primer nivel, por restricciones propias de la técnica en estudio, así como de las bases de datos analizadas.

En un segundo momento procesaremos los datos, para comprobar si el anidamiento en clases sociales es pertinente en el análisis de las desigualdades de producción, distribución y apropiación de excedente en los mercados. Dicho en términos estadísticos, intentamos determinar si la variación en la capacidad de mercado entre las posiciones de clase,

---

82 En esta perspectiva sobresale, en el terreno de las explicaciones sobre la desigualdad, el enfoque de “capital humano”. El uso de comillas responde a la connotación mixtificadora que conlleva este término que considera a todo/a trabajador/a como un propietario/a de capital, ocultando la dicotomía fundamental del mercado de trabajo la propiedad y la ausencia de medios de producción.

representa un porcentaje importante de la varianza total observada en la capacidad de mercado. Si esto acaece, podremos afirmar que la clase cuenta; es decir, que tiene poder explicativo en el análisis de las desigualdades de poder en materia de apropiación de excedentes en los mercados

### 3.2.1 Capacidad de mercado y sujetos sociales

Nuestra operacionalización de capacidad de mercado debería remitir, basándonos en nuestras proposiciones analíticas, a indicadores de poder en el mercado. Al respecto, es necesario hacer tres precisiones de orden metodológico. Primero, variables relacionadas de manera explícita con el poder están ausentes en la información que utilizamos, las encuestas de hogares.<sup>83</sup> Esto nos conmina a intentar una *proxy* con la información existente. Segundo, es importante destacar que la mirada que se proyecta hacia el mercado proviene de la esfera reproductiva; o sea, desde el hogar. Si bien hay información sobre la inserción en el mercado de trabajo de las personas ocupadas en la unidad doméstica, la información al respecto es limitada. Y tercero, la encuesta de hogares nos permite solo aproximarnos al mercado de trabajo y no a otros mercados donde se materializan las desigualdades de excedente mediante el acaparamiento de oportunidades acumulativas. No obstante, esto no nos impide considerar este tipo de desigualdades ya que los distintos tipos de propietarios se pueden captar a partir de categorías ocupacionales no asalariadas. O sea, nos podemos aproximar, de manera indirecta, a este tipo de desigualdades de excedente.<sup>84</sup>

Por consiguiente, hay dificultades para llevar a cabo la operacionalización exhaustiva del concepto de capacidad de mercado con la información disponible, pero no es tarea imposible. Una posibilidad consiste en trabajar con el ingreso laboral pero redefiniéndolo. En este sentido, partir de este ingreso supone comenzar con el reconocimiento social que hace el mercado del trabajo de cada individuo. O sea, el punto de partida se ubica dentro del denominado paradigma del ingreso, hegemónico en la interpretación de las desigualdades.<sup>85</sup> No obstante, –y esto es lo importante porque implica el intento de ruptura con ese paradigma–, lo redefinimos en un doble sentido: por la calidad del empleo que lo genera y por su pertinencia

83 Esta es una limitación que deberá enfrentarse toda vez que se utilicen encuestas de hogares (presupuestos familiares o de empleo) para realizar el análisis sobre los patrones de la desigualdad social en la región.

84 Somos conscientes de que no estamos ante la información idónea para operacionalizar nuestra propuesta, empero vamos intentar una aproximación satisfactoria, tanto a nivel teórico como metodológico.

85 Paradigma que, como ha señalado Bourguignon (2006), no es tan fácil de desechar.

respecto de la reproducción del hogar. Veamos las consecuencias de esta doble resignificación.

La calidad del empleo se inspira en una comprensión estructuralista del mercado de trabajo que se enmarca en el enfoque del ya extinto Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), que asumió un modelo de segmentación sustentado en tres hipótesis básicas. Primero, el mercado laboral debía entenderse en términos de segmentos y no como un agregado homogéneo. Segundo, los mecanismos de determinación del nivel del empleo y salario diferían según el segmento. Y, tercero, la segmentación debía concebirse como un fenómeno estructural y no coyuntural. Esto tenía una doble consecuencia. Por un lado, se cuestionaba la premisa neoclásica que el mercado asigna de manera eficiente la fuerza laboral. Y, por otro lado, la determinación del salario se debía explicar por factores institucionales y por la conflictividad social, coincidiendo con la óptica marxista, y no por la productividad marginal del trabajo, como se sostiene tanto desde el enfoque keynesiano como el neoclásico (Solimano, 1985).

Esto supone entender el mercado laboral como un campo de correlaciones de fuerza, donde distintos tipos de empleo, clasificados según su calidad, expresan diferentes situaciones de empoderamiento de los sujetos laborales. En un extremo se encuentra el excedente estructural de mano de obra, que refleja la situación de mayor desempoderamiento, y en el otro, empleos de alta calidad sean asalariados que gozan de toda la protección laboral existente o autoempleos con alto dinamismo acumulativo.<sup>86</sup> Es decir, resignificamos el ingreso en función del poder que conlleva el empleo que lo genera.

Pero, por otro lado, el ingreso se redefine por su contribución a la esfera productiva. Esta mirada desde la esfera reproductiva nos emplaza desde la perspectiva de lo social, resignificando la naturaleza mercantil del ingreso como mero precio a una comprensión del ingreso como medio de reproducción social. Esta resignificación supone que se pasa de una concepción abstracta, propia de un precio como expresión monetaria de valor, a una concreta, ya que tiene en cuenta las condiciones reproductivas

---

86 En este sentido, se sigue la propuesta ya desarrollada en relación con la problemática de la exclusión social en la que se ha identificado tres niveles de empleo: calidad alta (empresarios grandes, asalariados sin precarización y autoempleo dinámico); calidad media (asalariados con precariedad intermedia y autoempleo intermedio); y calidad baja (asalariados con precariedad alta, autoempleo de subsistencia, desempleo y trabajo no remunerado). Este último nivel constituye el excedente laboral estructural que, junto con la ausencia de ciudadanía social, definen a la exclusión social (Véase capítulo II).

específicas de cada hogar.<sup>87</sup> O sea, el ingreso se ve afectado por el número de cargas familiares que tiene que asumir la persona que lo genera. Se busca por esta vía romper con el fetichismo del precio en tanto que ingreso percibido y considerar las posibilidades reales de reproducción social del/de la trabajador/a, proceso este que acontece en el seno de unidades domésticas.

El ejercicio analítico de resignificación retoma estos dos elementos. Primero, considera la tasa de participación laboral del hogar (número de personas ocupadas del hogar dividido por su tamaño); y segundo, califica cada empleo según su calidad.<sup>88</sup> La operación se define según los términos siguientes:

$$IR = IOP * TPL * CCC$$

donde,

$$IR = \text{Ingreso Resignificado}$$

$$IOP = \text{Ingreso de la Ocupación Principal}$$

$$TPL = \text{Tasa de Participación Laboral del hogar}$$

$$CCC = \text{Coeficiente de Calidad del Empleo (ocupación principal)}$$

Por consiguiente, esta es la operacionalización que podemos llevar a cabo, a partir de la información disponible, del concepto de capacidad de mercado. En este sentido, para no devaluar conceptualmente el término de capacidad de mercado, vamos en adelante a referirnos a ingreso resignificado, pero sin olvidar que se trata de una expresión de empoderamiento en el mercado.

En cuanto a la propuesta analítica sobre clases sociales, es necesario hacer una aclaración fundamental. La información sobre la que se sustenta esta interpretación, las encuestas de hogares, no permite tampoco llevar a cabo un análisis propiamente de clases con toda su complejidad. No podemos

---

87 Este ejercicio de concretar el precio, desnudando su valor abstracto, sigue el camino inverso de Marx (1975) en el primer capítulo de *El Capital*. Recordemos que la argumentación del paso del trabajo concreto al abstracto es lo que permite a este autor fundamentar tanto su teoría de la explotación como de la alineación, que son, en nuestro criterio, los grandes aportes de Marx para la comprensión del capitalismo.

88 En el apartado metodológico se puede consultar la formalización de la operacionalización de esta variable de ingreso resignificado.

abordar sus procesos de formación histórica ya que necesitaríamos de interpretaciones diacrónicas y nuestro intento analítico tiene un carácter sincrónico. Tampoco podemos considerar la compleja problemática de la subjetividad y de los intereses que orientan la acción de las clases. E igualmente estamos incapacitados, por la información utilizada, para analizar las clases como fuerzas sociales. Tal tipo de análisis, en términos de cómo hemos definido las desigualdades de excedente, supondría abordar eventos tales como producción de normativas (código del trabajo o de comercio), huelgas, acciones de campesinos en defensa de los precios de sus productos, crisis financieras, etc. O sea, se trata de momentos donde las clases sociales como actores intentan redefinir la institucionalidad de los mercados a favor de sus intereses. Este tipo de ejercicio rebasa las posibilidades analíticas de este estudio. Lo que sí podemos hacer es identificar posiciones de clase para agrupar a los individuos y ver cómo se expresan las relaciones de poder en el mercado, por medio del ingreso resignificado, entre tales posiciones. Este es el alcance de nuestro estudio en términos de clases sociales; es decir, nos vamos a limitar a analizar posiciones de clase.

Hecha esta aclaración fundamental, debemos señalar que las posiciones de clase se inspiran, de manera inequívoca, en un análisis marxista tradicional de clase, tomando en cuenta criterios tales como la propiedad y posesión de medios de producción, así como la ubicación en la división social del trabajo. Se han identificado diez posiciones de clases<sup>89</sup>, de las cuales hay que referirse a un par de ellas por su especificidad. La primera es la de empleadas domésticas que si bien podrían incluirse con los trabajadores manuales, intercambian su fuerza de trabajo no contra capital variable, sino contra el ingreso proveniente de un hogar. Y la otra se refiere a los profesionales independientes, que si bien podrían ser asimilados a los trabajadores por cuenta propia, sus credenciales educativos los aleja de estos.

También hay que mencionar que si bien estas posiciones han sido construidas a partir de criterios que remiten a los procesos laboral y productivo, el análisis actual intenta captar cómo se reflejan en la esfera del intercambio, que es un espacio interpretativo weberiano. En este sentido, se busca identificar las relaciones de poder que se establecen entre estas posiciones de clases en términos de capacidad de mercado, entendida esta como un indicador sintético que da cuenta de las desigualdades de excedente.

---

89 En el anexo metodológico hay un cuadro que sintetiza la construcción de todas estas posiciones de clase.

En cuanto a las variables referidas a la dimensión que remite a pares categóricos, se han tomado en cuenta cuatro pares. El primero pretende cuantificar el peso de dimensión de género en el mercado y opone a mujeres con hombres. El segundo intenta captar lo mismo pero con la etaria, para lo cual se ha diferenciado entre jóvenes y adultos.<sup>90</sup> La presencia importante de inmigrantes nicaragüenses, desde la década pasada, nos ha llevado a considerar las distinciones derivadas de las diferencias en la nacionalidad de la fuerza laboral. El contraste central, en el caso de Costa Rica, es aquel que confronta la situación de la mano de obra nicaragüense con la fuerza laboral costarricense.<sup>91</sup> Y finalmente, se intenta ponderar el peso de las diferencias espaciales, acercándose, de esta manera, a la dimensión territorial en la configuración y dinámica de los mercados laborales. El contraste aquí se realiza comparando la Región Central, donde se ubica el Valle Central, espacio por excelencia de la modernización, con el resto del país.

Finalmente, en cuanto a la dimensión individual debemos hacer dos observaciones. Primero, se ha tomado en cuenta solo el componente de educación formal ya que pensamos que la experiencia laboral<sup>92</sup> ha perdido importancia con la globalización del proceso de acumulación. El hecho de que las trayectorias laborales hayan perdido su linealidad, como las estructuraban los mercados internos de las grandes firmas e instituciones, hacen que esta dimensión devenga menos importante. Como hemos señalado, las trayectorias devienen más erráticas y, sobre todo, inciertas, haciendo de la cultura del riesgo un elemento más importante pero que no podemos captar con la información que procesamos y analizamos. Y segundo, el componente educativo se aborda en términos de niveles, y no como variable continua, ya que consideramos que el mercado de trabajo reconoce credenciales y no mera acumulación de años de escolaridad.<sup>93</sup> En otras palabras, los empresarios no definen el perfil de los puestos de trabajo, ni remuneran a la fuerza laboral, en función de si tienen uno, dos o tres años de educación, sino más bien de si han culminado ciclos

90 El grupo de población joven es aquel comprendido entre los 12 y 24 años, mientras que el adulto el que reporta una edad igual o superior a los 25 años. Se han eliminado del análisis los casos con edad ignorada.

91 De hecho, dentro de la categoría de costarricenses están incluidos otros extranjeros no nicaragüenses, pero tiene un peso mínimo.

92 Recordemos que en la perspectiva de Becker (1975), el capital humano es un concepto síntesis de tres condiciones del individuo: salud, educación formal, y conocimiento aprendido en la práctica (experiencia laboral). Empero, en los estudios sobre el tema se suele usar la variable años de educación como el indicador sintético de este concepto.

93 Esta constituye una diferencia importante con el enfoque tradicional del capital humano.

educativos completos que, en el plano formal, les acreditan para desarrollar un conjunto de labores específicas. El componente de educación formal busca captar la importancia renovada que ha adquirido el conocimiento como recurso estratégico en la era del capitalismo globalizado.

### **3.2.2 El “anidamiento” de los individuos en posiciones de clases. El uso de los modelos multinivel**

Una de las consideraciones principales en nuestro enfoque es la tesis de que los individuos no constituyen unidades aisladas en el mundo social. Por el contrario, forman parte de complejas estructuras sociales (redes, instituciones y grupos sociales) que tienen una fuerte incidencia en la configuración de la dinámica social, de donde se sigue que el estudio de las desigualdades sociales debe considerar la pertenencia de los individuos a estas categorías de agrupación social.

Sobre este particular, los sociólogos clásicos (Marx, 1975; Weber, 1984), tanto como los contemporáneos (Erickson y Golthorpe, 1992; Wright, 1997; Bourdieu, 1988; Grusky, 2001), han subrayado la importancia de las clases sociales en la configuración de los patrones de desigualdad social existentes en una sociedad.

Desde este enfoque, la desigualdad social no puede ser restringida, ni exclusiva ni principalmente, al análisis de la distribución del ingreso. Tampoco pueden comprenderse a cabalidad los procesos que sancionan la reproducción de las desigualdades sociales en el ámbito social a partir de una perspectiva analítica, centrada en la distribución de recursos sociales entre los individuos (Tilly, 1999).

El individualismo metodológico, y sus múltiples variantes, se consideran como explicaciones parciales del fenómeno de la desigualdad, no solo por cuanto desconocen, o no brindan importancia alguna, al estudio del rol de las instituciones y los grupos sociales en sus modelos analíticos, sino, también, por cuanto visualizan productos sociales como rasgos individuales. Por ejemplo, el género, el nivel educativo, la edad y la localización territorial de los individuos, suelen ser considerados atributos individuales. La crítica principal, en este terreno, radica en el hecho de que estos “atributos” son construcciones socio-históricas. En consecuencia, las variables explicativas de “nivel individual” deben ser reconceptualizadas como rasgos grupales y en tanto tales reconsideradas en el estudio.

El desafío principal consiste, entonces, en proponer una perspectiva analítica que considere el carácter socio-histórico de las variables explicativas de la desigualdad social, a efectos de superar los postulados individualistas, teniendo el cuidado de no anular la presencia de los individuos del análisis. En lo que a este documento concierne, la preocupación central se circunscribe a la recuperación del enfoque de clase para dar cuenta de las desigualdades sociales, evitando así las explicaciones simplistas que atribuyen todas las desigualdades al efecto clase social. Como bien lo había establecido Marx, desde el siglo XIX, la población es una abstracción. Toda sociedad moderna tiene una configuración de clases que no debe ser soslayada al explicar la desigual apropiación y distribución de los recursos productivos, oportunidades de vida y excedente social observados en una sociedad, máxime cuando se estudian las desigualdades que tienen lugar en el espacio mercantil.

Este reto puede ser abordado en términos retóricos, subrayando una vez más la relevancia de la clase social en la configuración y manifestación de las desigualdades estructurales. Es decir, dando por supuesto lo que debe ser explicado. No es este el camino que seguimos nosotros. Hemos optado por una vía que nos parece más promisoría, analizar empíricamente en qué medida las clases sociales cuentan en la explicación de las desigualdades de excedente en el espacio del mercado de trabajo.

Para llevar a cabo esta labor, nos valemos de un modelo de regresión lineal multinivel<sup>94</sup> sobre las diferencias de poder para la acumulación de excedente entre las clases según estas se expresan en los mercados. La variable dependiente ha sido definida como la capacidad o poder de mercado, según lo explicado en la sección 2.1, donde también se da cuenta de la estrategia seguida en la construcción de las posiciones de clase.

Los modelos multinivel obligan, por definición, a identificar variables en diferentes niveles de análisis. En nuestro caso, se ha identificado un modelo de dos niveles: el primero remite a un nivel donde se modelan la incidencia de la dimensión individual y la dimensión de pares categóricos sobre la capacidad de mercado; y el segundo, a un nivel donde se considera el efecto de las posiciones de clase. En el primero se ha modelado un conjunto de relaciones sociales que establecen ejes de diferenciación en los mercados (niveles de escolaridad, sexo, nacionalidad, ubicación

---

94 Para un análisis exhaustivo de los modelos de regresión multinivel, véanse Raudenbush y Bryk (2002), Hox (2002) y Snijders y Bosker (1999).

espacial).<sup>95</sup> En el segundo nivel, no se ha modelado; nos restringimos solo a conocer la importancia del efecto de clase, mas renunciamos a identificar los predictores que dan cuenta de la varianza en ese nivel.<sup>96</sup>

Es importante indicar que en la identificación y construcción de estas variables explicativas de primer nivel, se ha intentado seguir el planteamiento de Tilly (1999) según el cual las desigualdades sociales remiten a la existencia de pares categóricos, que expresan abiertamente la disputa por el poder de cara al acceso diferencial de los recursos. En ese sentido, la mayoría de estas variables se han introducido de forma dicotómica. Se suma a ello la idea planteada por Fitoussi y Ronsavallon, sobre la relevancia de las desigualdades dinámicas como factor de ensanchamiento de la brecha social en el contexto de la globalización, lo cual se intenta captar por medio del acceso diferencial a la educación formal.

En cuanto al segundo nivel, hay que mencionar que en este tipo de modelos, el ejercicio debe realizarse sobre una categoría de anidamiento sustantivo que corresponda al análisis que se pretende desarrollar. En nuestro caso, esta categoría es la referida a la posición de clase. Lo que se busca con ello, en un primer momento, es determinar si la categoría de anidamiento constituye un factor relevante en el análisis del fenómeno en estudio. Para nuestros efectos, ello remite a la pregunta sobre si las clases sociales tienen importancia alguna en la explicación de las desigualdades derivadas de la estructura y funcionamiento de los mercados. Añadamos, y esto es importante, que al contrario del primer nivel, no vamos a poder modelar este segundo nivel. Esto se debe al tipo de información disponible, que no contiene datos sobre características propias de las clases sociales, al contrario de los individuos. Esto implica que vamos a poder evaluar la pertinencia del análisis de clase en el análisis de las desigualdades de poder en el mercado, pero no estaremos en capacidad de identificar los elementos asociados con la configuración de clase que explican las diferencias observadas en este nivel.

---

95 Estos atributos podrían ampliarse en función de la disponibilidad de información en las bases de datos utilizadas para conducir el examen empírico. Así, por ejemplo, si se tuviera información sobre el grupo de pertenencia étnica se podría incluir esta variable en el bloque socio-cultural. Acontecería lo mismo si se tuviese información sobre la entidad federativa (en el caso de los países federados) esta variable podría incluirse en el bloque socio-territorial. Debe indicarse que en los dos modelos se ha excluido la ubicación urbana o rural de la fuerza laboral, ya que, en el caso costarricense, hay una alta colinealidad entre esta variable y la de región.

96 La ausencia de variables que permitan modelar el efecto de clase, en estricto sentido, explica esta decisión.

La estrategia por seguir, en nuestra línea de exposición, se inicia primero con la exploración de la pregunta sobre la pertinencia del análisis de clase en el estudio de las desigualdades de excedente. Y concluye con un modelo ampliado que busca evaluar de manera conjunta el efecto de la clase y el impacto de otras desigualdades que se analizan en el primer nivel.<sup>97</sup>

¿En qué consiste, desde un punto de vista estadístico, la tarea por realizar? En forma sintética, puede indicarse que los modelos de regresión lineal multinivel tienen como uno de sus principales propósitos dar cuenta de la varianza observada en una variable dependiente X (capacidad de mercado, en este caso), a partir del análisis del comportamiento de un grupo de variables predictoras del tipo Y (variables explicativas de primer y segundo nivel). Lo que agrega el análisis multinivel es una descomposición de la varianza según niveles de análisis. Así, en un modelo de dos niveles, como el que aquí se ajusta, la varianza se descompone en dos grupos. El primero se refiere a la variación observada entre las observaciones del primer nivel y la varianza observada entre las observaciones de segundo nivel, posiciones de clase en nuestro análisis. Al seguir esta estrategia, se supera la visión individualista que tiende a explicar toda la varianza del fenómeno en estudio a partir de un grupo de predictores que operan solo en el nivel “individual”, al tiempo que se evita el sesgo colectivista que buscaría explicar todas las desigualdades estructurales a partir de una perspectiva de clases.

La primera pregunta sustantiva por someter a evaluación consiste en determinar en qué medida las clases sociales constituyen configuraciones sociales que estructuran las desigualdades de excedente en el mercado. Esta pregunta puede plantearse en términos estadísticos en los siguientes términos: ¿cuánto de la varianza observada en la capacidad de mercado atribuible a los individuos es resultado de su pertenencia de clase? En otros términos puede preguntarse de forma directa: ¿existe un efecto significativo de la clase social en el análisis de las desigualdades estructurales?, ¿se trata de un efecto sustantivo o más bien estamos frente a un efecto marginal? Dicho en términos más sociológicos, la pregunta básica refiere al poder de estructuración de las desigualdades sociales por parte de la clase social.

En sentido estricto, el primer paso consiste en ajustar un “modelo vacío”<sup>98</sup> a efectos de someter a prueba la hipótesis de que la clase social, operacionalizada por medio de las posiciones de clase en el

97 Esta constituye, sin duda alguna, una concesión metodológica de gran significación a los enfoques individualistas pues variables socio-culturales y socio-territoriales, expresan configuraciones de mercados no imputables, de manera alguna, a factores individuales. Queda el/la lector/a advertido/a de esta limitación.

98 En la jerga estadística del análisis multinivel se conoce a este tipo de modelos como el nombre de “modelo nulo” o modelo incondicional de efectos aleatorios. Véase la definición formal del modelo en el anexo estadístico.

mercado, tiene un efecto estructurador diferencial en la distribución de la capacidad de mercado. Es decir, que las desigualdades de producción, distribución y apropiación de excedente no pueden ser comprendidas cabalmente a partir del estudio de los atributos “individuales”.

**Cuadro 3.2.2.1**  
**Costa Rica: regresión multinivel sobre determinantes del ingreso redefinido**

	Modelo nulo	Probabilidad	$\beta$ modelo ampliado	$\beta$ estandarizado modelo ampliado	Probabilidad
Intercepto	5.47	0.002	3.134		0.001
Mujer (1)			-0.351	-0.050	0.007
Nicaragüense			-0.171	-0.020	0.004
Jóvenes (3)			-0.414	-0.057	0.000
Región Central (4)			0.267	0.037	0.001
Nivel educativo (5)					
Primaria completa			0.203	0.029	0.000
Secundaria académica completa			0.505	0.047	0.000
Secundaria técnica completa			0.865	0.093	0.000
Superior			2.275	0.272	0.000
<b>Varianza</b>					
nivel 1	6.1		5.7		
nivel 2	7.5	0.000	5.3		0.000
Varianza total	13.6		11.0		
<b>Coefficiente correlación parcial -Pi-(%)</b>	55.3		47.7		

- (1) El grupo de referencia es hombres
- (2) El grupo de referencia es costarricenses
- (3) El grupo de referencia es adultos 25 y más años
- (4) El grupo de referencia es Resto del país
- (5) El grupo de referencia es nivel educativo menor a primaria completa

N para nivel = 16,450 casos; en el nivel 2 el N es equivalente a 10 grupos que identifican a los sujetos en sus respectivas posiciones de clase.

Fuente: Elaboración propia, con base en EHPM-2006.

El cuadro 3.2.2.1 presenta los resultados de este ejercicio para el caso de las desigualdades de excedente. La primera columna contiene los resultados del ajuste del modelo nulo. Este modelo puede ser utilizado para discernir si las posiciones de clase tienen algún efecto diferencial en la distribución de la capacidad de mercado. Para tales efectos, el indicador crítico es el valor del coeficiente de correlación parcial ( $\pi$ ).

El coeficiente de correlación parcial ( $\pi$ ), en este caso, se calcula considerando la relación de la varianza explicada del segundo nivel; es decir, del efecto clase social, con respecto a la varianza total observada en la variable dependiente, capacidad de mercado en este caso.<sup>99</sup>

Los datos muestran que  $\pi$  es de 55.3%, e indican que las clases sociales constituyen una variable explicativa de primer orden que no puede ser soslayada en el análisis de la desigualdad social, en particular de las desigualdades estructurales que se expresan por medio de la configuración y el comportamiento del mercado.

Dos son las lecturas posibles del coeficiente de correlación parcial ( $\pi$ ). Por un lado, este coeficiente muestra cuán semejantes son dos individuos de un mismo grupo de clase extraídos de manera aleatoria. En sentido estricto, los datos nos indican que las semejanzas al interior de cada uno de los grupos de clase son considerables, teniendo como referencia su capacidad de mercado.

Por otro lado, y esta es la interpretación más relevante para nuestro ejercicio, el valor de  $\pi$  indica que las diferencias observadas en la capacidad de mercado pueden ser explicada, hasta en un 50%, por la pertenencia de los individuos a una de las diez posiciones de clase analizadas. Ello destaca la pertinencia analítica y metodológica de incluir el análisis de las posiciones de clase en el mercado de trabajo a la hora de estudiar las desigualdades que en este ámbito se generan.

Con base en estos resultados, podemos plantear una primera conclusión sustantiva. El agrupamiento de los individuos en posiciones de clases sociales, tal cual estas se expresan en los mercados laborales, constituye un elemento explicativo de primer orden en el análisis de la distribución diferencial de la capacidad de mercado. Es decir, el poder se encuentra diferencialmente distribuido en los mercados, y una variable clave para dar cuenta de esa distribución es la pertenencia de clase social de los individuos, de donde se deriva que el análisis sobre la generación de las desigualdades

---

99  $(\pi)$  se define como  $\frac{\zeta^2}{\zeta^2 + \sigma^2}$ ; es decir, la varianza del segundo nivel dividida por la varianza total.

que tienen lugar en los mercados no puede obviar la presencia de estos grupos sociales en el mercado. Modelos analíticos que pretendan explicar las desigualdades en el mercado, principal o exclusivamente, en función de los atributos “individuales”, se muestran como parciales. Por lo general, ello implica que presentan un sesgo importante al sobreestimar el poder explicativo de esas variables.

Una nota de cautela es necesaria. Si bien los resultados del modelo nulo resaltan la importancia de considerar la pertenencia del análisis de clase, también muestran que la explicación de las desigualdades estructurales no se puede reducir a razonamientos estructuralistas, centrados exclusivamente en el análisis de las posiciones de clase. La clase social cuenta, y de manera muy significativa, pero existen otros elementos en juego en la configuración y expresión de las desigualdades en los mercados. De hecho, los resultados del modelo vacío ( $\pi$ ) indican que una porción significativa de la varianza observada en la de capacidad de mercado no puede ser explicada por el efecto clase social. Hay que reconocer la presencia de otros factores que deben ser incorporados en el análisis.

Los resultados expuestos no dan cabida a explicaciones reduccionistas de ningún tipo. Ni el individualismo radical (falacia atomista), ni el sociologismo extremo (falacia colectivista), se muestran como modelos analíticos pertinentes para el estudio de la producción/reproducción de las desigualdades de explotación en el mercado laboral.

Lo anterior obliga a recurrir a modelos analíticos más complejos. Hemos argumentado en las secciones anteriores, siguiendo las propuestas analíticas de Tilly; y de Fitoussi y Ronsavallon, la necesidad de incorporar modelos analíticos y estrategias metodológicas, que permitan entender el juego de otro tipo de factores sociales intervinientes en la producción de las desigualdades estructurales en el campo laboral. En concreto, hemos postulado la presencia de las dimensiones de orden individual y grupal (pares categóricos), operando e influyendo en la generación de la capacidad de mercado entre los agentes involucrados en la producción/distribución de la riqueza socialmente producida. Es pues necesario captar el papel específico que este tipo de dimensiones tiene en el análisis de las diferencias de poder de mercado.

En la tercera columna del cuadro 3.2.2.1 se sintetizan los resultados de un modelo de regresión lineal multinivel de interceptos aleatorios y pendientes fijas<sup>100</sup> sobre los factores explicativos de la capacidad de

---

100 Es importante anotar que los efectos de las variables de primer nivel modeladas se han centrado sobre la gran media en todos los casos.

mercado. La particularidad de este acercamiento deriva del hecho de que se modelan los efectos de las dimensiones categóricas e individuales, en el primer nivel. La consideración de estas dimensiones en los modelos estadísticos estimados es el resultado del reconocimiento de que las desigualdades referidas a la capacidad de mercado, no se pueden explicar, cabalmente, en función de la pertenencia de los individuos a uno u otro grupo de posición de clase.

Como puede observarse en los datos referidos al coeficiente de correlación parcial de este modelo, la introducción de las variables de primer nivel, que ponderan el peso de las dimensiones individuales y categóricas en conjunto con el peso de la variable clase, arroja un coeficiente de correlación parcial, ligeramente inferior al observado en el modelo nulo. ¿Significa esto que al modelar las variables referidas a las dimensiones individuales y categóricas se diluye el efecto de clase? ¿Cómo interpretar de manera sustantiva estos resultados?

Dos líneas de argumentación tienen cabida. La primera de ellas subrayaría la importancia analítica del resultado. En esta línea, se podría argumentar que el modelo nulo, antes comentado, sobreestima la importancia de la posición de clase en el análisis de las desigualdades de excedente, entendiéndose de las desigualdades de explotación y acumulación. En ausencia de la consideración de otras dimensiones, el peso de la clase social se incrementa “artificialmente” al apropiarse de los efectos propios de otro tipo de ejes de desigualdad, de manera tal que cuando se hace la corrección del caso, y se modelan estas desigualdades, se llega a una visión más equilibrada sobre el peso de la clase tanto como de los otros tipos de desigualdad (individuales y categóricas).

Lo relevante aquí es indicar que al corregir este posible sesgo, imputable a la especificación del modelo, el peso de la clase social sigue siendo muy considerable. Poco menos de la mitad de la varianza explicada en el modelo bajo análisis, debe atribuirse a las posiciones de clase. Lo no explicado por la clase es achacable a los factores asociados con las dimensiones individuales y categóricas.<sup>101</sup>

---

101 Algunas teorías, como las de capital humano, atribuye a las variables de educación los desempeños individuales. Sin embargo, hay un sólido cuerpo de investigaciones sociológicas que demuestran el carácter social de este tipo de desigualdades (Bourdieu y Passeron, 1995; Fernández, 2004). Esto no niega la existencia de un conjunto de rasgos propios de la personalidad de los individuos que influyen en su desempeño en los mercados, tales como iniciativa, inteligencia, sentido de oportunidad, sujeción a la autoridad, etc. Lamentablemente, este tipo de factores no suelen ser considerados en las encuestas tipo sobre el mercado laboral y rara vez han sido usados en el análisis del desempeño de los individuos en el mercado laboral.

Nótese que lo que adquiere importancia en el segundo modelo bajo análisis es el peso de los factores asociados a la dimensión individual y de pares categóricos. Es decir, la caída relativa del peso de la clase tiene lugar en razón de la importancia adquirida por la introducción de las variables que dan cuenta de estas otras dimensiones. Empero, los datos no llegan a poner en entredicho el poder estructurador de la clase.

El lector debe ser precavido con esta interpretación, ya que existe una posible explicación estadística al hecho comentado. Hox (2002: 65) ha mostrado que en ocasiones un incremento sustantivo en la fuerza explicativa de las variables de primer nivel puede deberse no tanto a la ausencia de poder explicativo de las variables del segundo nivel, sino a la propia composición de los grupos. Específicamente, este autor indica que cuando las variables explicativas de primer nivel se distribuyen de manera selectiva entre los grupos pueden dar cuenta de una parte significativa de la varianza del segundo nivel. Pero ello no implicaría un efecto contextual que anule la hipótesis de relevancia del segundo nivel, sino más bien una composición muy descompensada entre los grupos que dieron lugar al anidamiento. En síntesis, lo que se está indicando es que las variables del primer nivel se están apropiando de parte de la fuerza explicativa del segundo nivel en razón de que los grupos de clase no tienen el mismo tamaño. Algo que es del todo esperable en virtud de que las posiciones superiores de clase suelen ser mucho menos numerosas que aquellas que están en la base de la pirámide social.

Pero más allá de lo anterior, lo relevante aquí es que así como indicamos anteriormente la inconveniencia analítica de soslayar el análisis de clase en el estudio de las desigualdades de excedente, debemos ahora destacar la relevancia de considerar, simultáneamente, otro tipo de elementos y de ponderar su presencia en la distribución del poder entre las clases sociales en lo que a desigualdades de explotación y acaparamiento se refiere.

Los resultados de nuestras pruebas muestran que los otros factores modelados en el primer nivel tienen un efecto estadístico significativo, en la distribución de la capacidad de mercado. Las dimensiones individual y de pares categóricos sí contribuyen a explicar parte de las diferencias observadas en el poder de mercado que reportan los individuos, controlado por su pertenencia de clase.

Los datos indican que las mujeres reportan una menor capacidad de mercado que los varones, controlado por las otras variables consideradas en el modelo. Lo anterior pone de manifiesto, una vez más, que las

desigualdades de género operan de forma específica dentro de los mercados laborales y que tienen un saldo negativo para las mujeres.

En una dirección similar apuntan los resultados sobre las diferencias etarias. El grupo de mano de obra asalariado de 25 años y más ha logrado una mejor capacidad de mercado, acumulando mayor poder en comparación con el de la fuerza laboral joven (menos de 25 años). En ese sentido, las condiciones de incorporación de los adultos son más favorables, poniendo de manifiesto que el poder no se distribuye de forma equitativa entre la fuerza laboral.

De igual manera, se observan diferencias territoriales imputables a la primacía que tiene en la sociedad costarricense la Región Central del país, núcleo básico del proceso de modernización nacional, del poder político y económico, de los grupos medios y de los mercados más diversificados desde el punto de vista productivo. La fuerza laboral y los empresarios asentados en esta región poseen mayor capacidad de mercado que quienes laboran en el resto del país. El desarrollo desigual de los mercados reduce la capacidad de mercado de aquellos segmentos laborales que se ubican en fuera de la Región Central.

Finalmente, pero no menos importante, resultan ser las diferencias que emanan de la dimensión individual, aproximadas aquí a partir de una concepción credencialista de la educación. Como bien se puede observar, en comparación con el contingente de población ocupada que no logra ni siquiera completar la fase de educación primaria, los demás grupos alcanzan una mayor capacidad de mercado. Los incrementos más sustantivos se dan con respecto al logro de niveles educativos superiores; es decir, cuando la fuerza laboral alcanza el nivel de educación universitaria o similares. Es aquí donde las brechas se tornan extremas, indicando que en el mundo contemporáneo la acumulación de conocimiento se está constituyendo cada vez más en un factor de diferenciación social de creciente importancia. Los mercados de trabajo reconocen este hecho y confieren mayor poder a aquellos sectores de la fuerza laboral que logran mejores cualificaciones formales. Cuanto más alta las cualificaciones, mayor el poder de negociación de los sujetos laborales.

Ahora bien, para ponderar el efecto neto de las dimensiones individual y grupal (pares categóricos), es necesario observar la información contenida en la cuarta columna del cuadro 3.2.2.1 (coeficientes estandarizados). La lectura de la información contenida en esta columna muestra que la fuerza estructuradora de las dimensiones de género y etarias son equivalentes. Los efectos de estas dos variables son mayores que los reportados por

los pares relacionados con la nacionalidad y la territorialidad. De hecho, se muestra una clara jerarquía según la cual las diferencias de género y etarias tendrían pesos muy similares; posteriormente, vendrían los factores territoriales y en último término las diferencias según la nacionalidad de la fuerza laboral.

El hecho que más llama la atención es la poca incidencia o poco limitado que tiene la nacionalidad de la mano de obra sobre de las desigualdades de excedente en el mercado. ¿Cómo explicar este hecho? Dos hipótesis podrían plantearse sobre este particular.

Por un lado, la hipótesis optimista plantearía que la sociedad costarricense muestra aún una amplia capacidad de integración social. En ese sentido, la fuerza laboral migrante de origen nicaragüense encuentra espacios abiertos de inclusión social. No se habrían gestado aún dinámicas en la estructuración de los mercados que muestren procesos sistemáticos de discriminación de la fuerza laboral. Estaríamos aún en presencia de una sociedad con oportunidades abiertas para todos.

Por otro lado, la hipótesis “pesimista” sostendría que los datos mostrados, subestiman considerablemente la discriminación de que es objeto la fuerza laboral de nacionalidad nicaragüense. Primero, se argumentaría el efecto de sobreestimación, puesto que el contingente más importante de fuerza laboral nicaragüense labora en las condiciones muy adversas, las más de las veces en condiciones de irregularidad migratoria, es difícil identificarlos en encuestas no diseñadas con este propósito. El resultado de este hecho sería una sobreestimación de la capacidad de mercado de este contingente laboral ya que se tiene una imagen del selecto grupo que sí está dispuesto a responder este tipo de encuestas.<sup>102</sup> Segundo, también se podría argumentar que al controlar por clase social se ha anulado el efecto del país de origen. Lo anterior, debido a que la gran mayoría de los nicaragüenses que laboran en el mercado de trabajo costarricense, lo hacen en condiciones de asalariados y se insertan en la base de la pirámide ocupacional del país. Y tercero, la presencia de empresarios y trabajadores no asalariados en los mercados costarricenses es muy limitada, mostrando ya una segmentación fuerte en la apertura de estos mercados.

Volviendo al análisis de los efectos netos de los niveles educativos y de los distintos pares categóricos, no cabe duda que las diferencias más importantes, en términos de impactos diferenciales, los genera el primer

102 Para un análisis detallado de las adversas condiciones laborales en que se insertan los trabajadores de origen nicaragüense en el mercado laboral costarricense, consúltense Morales y Castro (2006).

factor. Como bien lo muestran los datos del cuadro 3.2.2.1, columna cuarta, el peso de la credencialización en la configuración de las desigualdades estructurales es muy significativo, particularmente cuando se alcanza un nivel de cualificación de técnico medio o en especial de cualificación superior.

Debe resaltarse el hecho de que el coeficiente de regresión estandarizado para los sujetos que han logrado alcanzar un nivel de educación superior o equivalente está muy por encima del resto. Las desigualdades de conocimiento parecen exacerbarse entre quienes se sitúan en este nivel y el resto de la población, dando lugar a una creciente polaridad en el poder de negociación de los sujetos sociales en función de sus credenciales educativas; máxime cuando en el escenario actual esto se combina con una creciente debilidad de las formas de acción colectiva en estos mercados.

En síntesis, hemos mostrado que las desigualdades relacionadas con la distribución de la capacidad de mercado deben ser aprehendidas considerando tanto el análisis por clase social, como otro tipo de desigualdades categóricas (género, edad, nacionalidad y territorialidad), así como dimensiones de orden individual, aproximadas en este caso a partir de las diferencias observadas en los niveles educativos.

### **3.3 Ciudadanía social y desigualdades de excedente: la centralidad de las clases sociales**

Con el uso de modelos multinivel hemos visto que la dimensión de clase no puede ser obviada para entender las desigualdades de excedente, sea su origen la explotación o el acaparamiento de oportunidades de acumulación. Además, hemos constatado que esta dimensión no es la única para explicar la configuración de relaciones de poder en el mercado. Sometemos ahora a prueba la hipótesis sobre el poder de estructuración de la clase utilizando una perspectiva diferente. Nos interesa aquí destacar el tema de las desigualdades de excedente con el de ciudadanía social. Lo relevante es especificar en qué medida este tipo de desigualdades constituye una restricción fuerte para el logro de este tipo de ciudadanía. Es decir, en qué grado las desigualdades analizadas constituyen una barrera para hacer efectiva la inclusión social de importantes contingentes de fuerza laboral. Para este ejercicio de falsamiento necesitamos de una estrategia metodológica diferente y para ello vamos a recurrir a la relación entre desigualdades de excedente y ciudadanía social.

Como se recordará, en el primer apartado de este capítulo, señalamos que la ciudadanía social se vincula al tema de las desigualdades de excedente de una doble manera. Por un lado, plantea la posibilidad de que tales desigualdades devengan legítimas, y por tanto tolerables, intentando así temperar la contradicción entre mercado y democracia propia del capitalismo. Y, por otro lado, en el marco de existencia de un contrato social, las relaciones interindividuales ganarían protagonismo respecto de las que se oponen a los pares categóricos y especialmente a las clases sociales. O sea, sería el ámbito que reflejaría el aprovechamiento de oportunidades por los individuos y movilidad social basada en el mérito y que, como hemos señalado, constituye el espacio privilegiado por la reflexión liberal.

No obstante, para nuestra argumentación nos interesa el espacio de la no ciudadanía social ya que postulamos que en él se encontraría la mayoría de los sujetos sociales. A partir de este ámbito quisiéramos indagar cuáles de las tres dinámicas de desigualdades de excedente, ligadas a los tres sujetos sociales que hemos identificado, permitirían una mejor incorporación al contrato social. En este sentido, se estaría indagando sobre procesos diferenciados de empoderamiento en el mercado, que permitirían alcanzar la ciudadanía social. Formulado, en términos de nuestra hipótesis tercera, sería el proceso ligado a las desigualdades entre clases el que tendría más impacto, resultando en un proceso más profundo de empoderamiento y concomitantemente de mayor acceso y ampliación de ciudadanía social.

Es a partir de estos presupuestos que planteamos una nueva estrategia metodológica que iniciamos por identificar un umbral asociado a la ciudadanía social; o sea, que permite una inclusión suficiente en la sociedad. Este umbral nos remite a la proposición *marshalliana*, que ya mencionamos en el primer apartado, que la ciudadanía social se podría erigir en la arquitecta de la legitimación de las desigualdades (Marshall, 1998); pero también se refiere al principio *rawlsiano* de la diferencia ya que las desigualdades pueden ser consideradas legítimas si no perjudican a los más desfavorecidos de la sociedad (Rawls, 2002).

Por consiguiente, se trata de determinar un umbral que marca el ingreso al ámbito de la ciudadanía social. Este umbral se expresa en un cierto valor del ingreso resignificado que está asociado a niveles mínimos de inclusión social. De esta manera, se distingue a ciudadanos sociales de no ciudadanos sociales.<sup>103</sup>

---

103 La construcción de este umbral puede ser consultado en el anexo metodológico.

Si esta dicotomía la consideramos como variable dependiente en un modelo multivariado de tipo logístico, podemos decir que características educacionales, de pertenencia a pares categóricos y posiciones de clase nos muestran las condiciones que inciden en la probabilidad de que una persona esté de un lado u otro del umbral. Es decir, la múltiple pertenencia a los distintos tipos de sujetos sociales (individuos, pares categóricos y clases sociales) explicarían la probabilidad de que una persona se (des)empodere y podríamos simular cuál de las tres dimensiones tiene mayor incidencia en este proceso. De esta manera, podríamos falsear nuestra tercera hipótesis.

En este sentido, hemos especificado modelos de regresión logística de las siguientes características. La variable dependiente la constituye, obviamente, la distinción que establece el umbral entre no ciudadanos sociales (valor 0) y ciudadanos sociales (valor 1). Del lado de las variables independientes, la operacionalización de las relaciones interindividuales se hace en términos de niveles de educación, al igual que en el apartado previo y se mantiene también la misma operacionalización para los pares categóricos. Pero en este caso se deben diferenciar los dos campos de la desigualdad de excedente, la explotación de fuerza laboral y el acaparamiento de oportunidades de acumulación, ya que la lógica de simulación, como se verá más adelante, no permite juntar ambos campos, tal como se hizo en el apartado previo. Esto supone que la variable de posición de clase difiere según el modelo. En el campo de explotación tenemos una variable con las siguientes categorías: gerentes; profesionales; técnicos y administrativos; y trabajadores manuales (incluyendo a las empleadas domésticas). Y en el campo de acaparamiento, las categorías son: empresarios no pequeños; empresarios pequeños; microempresarios y profesionales independientes; y trabajadores por cuenta propia.<sup>104</sup>

Mencionemos que todas estas variables se han construido dejando la categoría con mayor probabilidad de ciudadanía social; es decir, de empoderamiento, como categoría de referencia. Así, en el caso de niveles educativos, la categoría de referencia es la de la educación superior; en las *dummies* referidas a los pares categóricos, las categorías no subordinadas (hombres, adultos, nacionales y Región Central); y en las de posición de clase, gerentes (campo de explotación) y empresarios no pequeños (campo de acaparamiento).

---

104 Como se puede apreciar, hemos partido la variable de anidamiento de posiciones de clase de los modelos multinivel del capítulo anterior según las clases se ubiquen en el campo de explotación o de acaparamiento. No obstante, hacemos un par de modificaciones ya que las empleadas domésticas se incluyen en el grupo de los trabajadores manuales y los profesionales independientes se juntan con los microempresarios.

Los resultados del campo referido a la explotación se reflejan en el cuadro 3.3.1.

**Cuadro 3.3.1**  
**Costa Rica: regresiones logísticas de empoderamiento**  
**en el campo de explotación de la fuerza de trabajo**  
**a partir de predictores seleccionados**

Variables	B	SE	Sig.	Exp. (B)
Niveles de educación			.000	
- menos que primaria	-1.936	.109	.000	.144
- primaria completa	-1.419	.084	.000	.242
- secundaria académica	-.938	.094	.000	.391
- secundaria técnica	-.372	.082	.000	.690
- ignorado	-1.102	.318	.001	.332
Mujeres	-.438	.049	.000	.645
Jóvenes	-.708	.053	.000	.492
Nicaragüenses	-.361	.093	.000	.697
Resto del país	-.328	.050	.000	.720
Posiciones de clase			.000	
- trabajadores manuales	-2.802	.222	.000	.061
- técnicos y administrativos	-1.673	.221	.000	.188
- profesionales	-.764	.231	.001	.466
Constante	3.261	.218	.000	26.086
Significación del modelo			.000	
Cox & Snell R Cuadrado			.309	
Porcentaje de aciertos			75.7	
Valor del punto de corte			.340	

Fuente: *Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples*, INEC (2006).

Estos no muestran sorpresa alguna ya que todas las variables independientes se comportan de la manera esperada. Así, según mayor el nivel educativo mayor la probabilidad de acceder a la ciudadanía social. Mujeres, jóvenes, inmigrantes nicaragüenses y residentes del resto del país (o sea, fuera de la Región Central) tienen menor probabilidad de alcanzar tal ciudadanía que sus pares opuestos. Y en términos de posiciones de clase

se muestra también una escala donde los trabajadores manuales son los que muestran menor probabilidad de tal acceso, y los gerentes los que más, con administrativos y técnicos y profesionales en posiciones intermedias diferenciadas.

Para el campo de las desigualdades originadas en el acaparamiento de oportunidades de acumulación, los resultados se muestran en el cuadro 3.3.2.

**Cuadro 3.3.2**  
**Costa Rica: regresiones logísticas de empoderamiento en el campo de acaparamiento de oportunidades de acumulación a partir de predictores seleccionados**

Variables	B	SE	Sig.	Exp. (B)
Niveles de educación			.000	
- menos que primaria	-2.777	.147	.000	.062
- primaria completa	-2.289	.125	.000	.101
- secundaria académica	-1.719	.149	.000	.179
- secundaria técnica	-1.246	.141	.000	.288
- ignorado	-1.695	.438	.000	.184
Mujeres	-1.013	.087	.000	.363
Jóvenes	-.292	.135	.031	.746
Nicaragüenses	-.629	.187	.001	.533
Resto del país	-.395	.080	.000	.674
Posiciones de clase			.000	
- trabajadores por cuenta propia	-3.287	.441	.000	.037
- microempresarios y profesionales independientes	-1.969	.444	.000	.140
- empresarios pequeños	-1.088	.480	.023	.337
Constante	4.454	.452	.000	85.965
Significación del modelo			.000	
Cox & Snell R Cuadrado			.269	
Porcentaje de aciertos			73.8	
Valor del punto de corte			.252	

Fuente: *Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples*, INEC (2006).

Los resultados son similares a los del cuadro anterior y no vamos a repetir lo ya mencionado. Solo destacar que la variable posición de clase es obviamente distinta y se muestra que son los trabajadores por cuenta

propia los que tienen menor probabilidad de acceder a la ciudadanía social, mientras que esa probabilidad deviene en la mayor en el caso de los empresarios no pequeños; empresarios pequeños y microempresarios y profesionales independientes se ubican en posiciones intermedias diferenciadas.

Como este tipo de modelo estima probabilidades, se posibilita realizar ejercicios de simulación. En este sentido, es importante explicitar los criterios de simulación para ver cómo se adecuan a nuestro objetivo de falsear nuestra tercera hipótesis. Al respecto, es importante señalar que vamos a simular solo con los casos que, desde el punto de vista de la variable dependiente, están clasificados como no ciudadanos (valor 0), pero que también tienen una probabilidad, estimada por el modelo, por debajo de la del punto de corte; o sea, estarían desempoderados. Por consiguiente, simulamos con el grupo que, desde ambas perspectivas, se puede considerar inequívocamente como no ciudadanos sociales desempoderados.<sup>105</sup>

La primera simulación consistirá en que todos los casos incrementan sus credenciales educativas en un nivel. Así, los de menos de primaria complementarían este grado; los de primaria el de secundaria académica; estos accederían a secundaria técnica; y los de este último nivel se les consideraría como si hubieran logrado algún año de educación superior.<sup>106</sup> Es decir, esta simulación implica el fortalecimiento de capacidades educativas de manera generalizada y sustantiva.

La segunda simulación tiene que ver con las variables referidas a los pares categóricos y el ejercicio tiene el sentido de erradicar las discriminaciones. O sea, se simula que las mujeres son tratadas como los hombres; los jóvenes como los adultos mayores; los inmigrantes nicaragüenses como costarricenses; y los pobladores del resto del país como los de la Región Central. La simulación se hace en primer lugar de manera acoplada; esto es, erradicando simultáneamente los cuatro tipos de discriminaciones para luego proceder a simulaciones separadas según la dimensión que se trate.

---

105 Hay casos clasificados como ciudadanos, por la variable dependiente, pero que el modelo les estima una probabilidad por debajo del punto de corte. Hemos considerado estos casos como pertenecientes a la categoría de ciudadanía social. Pero hay también casos que la variable dependiente clasifica como no ciudadanos, pero que el modelo les estima una probabilidad por encima del punto de corte.

106 Incluso a la categoría de ignorados se les asignará el nivel educativo cuyo coeficiente esté por encima del de ignorados.

Y la tercera simulación, la de clase, refleja un ejercicio de movilidad social. Así, en el campo de la explotación, los trabajadores manuales lograrían tener la misma probabilidad de acceso a la ciudadanía social que los administrativos y técnicos; estos la de los profesionales; y esta tercera posición de clase la de los gerentes. Y en el caso del campo de acaparamiento, los trabajadores por cuenta propia tendrían las condiciones de los microempresarios y profesionales independientes; estos las de los empresarios pequeños; y estos la de los empresarios no pequeños.

Ahora se puede entender por qué hemos tenido que recurrir a dos modelos. Con uno solo habríamos tenido una variable de posición de clase con más categorías, lo cual además incide en el peso de esta variable en el modelo, y nos hubiéramos visto forzados a tener que hacer dos simulaciones simultáneas. Separar los campos vuelve más nítido el ejercicio de simulación y además nos permite recuperar la distinción analítica planteada en el apartado teórico.

Añadamos que también se realiza una simulación acoplada que articula estos tres tipos de simulaciones cuyos resultados son importantes para diferenciar niveles de desigualdades.

Estos ejercicios se expresan en incremento de probabilidad de todos los casos. Lo importante es determinar cuántos, en cada simulación, logran superar el punto de corte del modelo ya que esa superación supondría acceder a la condición de ciudadanía social. Comparando las magnitudes podremos ver qué tipo de empoderamiento (el educativo referido a los individuos; el de superación de discriminaciones ligado a pares categóricos; o el de movilidad de posiciones de clase) tiene mayor impacto. Así, podemos falsear nuestra tercera hipótesis.

Pero antes de entrar a analizar resultados, pensamos conveniente presentar unos ejemplos, referidos al campo de la explotación, para facilitar la comprensión del ejercicio de las simulaciones. El cuadro 3.3.3 muestra esos ejemplos.

**Cuadro 3.3.3**  
**Ejemplos de simulación de empoderamiento a partir del campo de explotación de fuerza de trabajo asalariada en Costa Rica (2006)**

	Menos primaria	Primaria	Sec. Academ.	Sec. técnica	Ignorado	Mujer	Joven	Nicaragüense	Resto país	Trab. manuales	Téc. y admin.	Profesionales	Probabilidad
Educación	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0,23379564
Simulación	0	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0,34964066
Categorías	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0,27357092
Simulación (género)	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0,36859256
Simulación (acoplada)	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0,54239949
Clase	0	1	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	0,15111083
Simulación	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0,35514315

Punto de corte  $p=0.340$

El primer ejemplo se refiere a la simulación de educación y se expresa en las dos primeras líneas de este cuadro. La primera refleja el caso empírico existente en la base de datos. Se trata de un hombre joven costarricense, residente en la Región Central y que pertenece a la posición de trabajadores manuales. Su nivel educativo, que es la dimensión que nos interesa, es de secundaria académica. Este conjunto de características le confieren una probabilidad de 0.234 que se encuentra por debajo del umbral de ciudadanía, definido por el punto de corte del modelo que es 0.340. Si se operara empoderamiento por medio del nivel educativo y esta persona obtuviese la secundaria técnica, el nivel inmediatamente superior, su probabilidad sería de 0.350 y superaría el umbral. Este ejercicio de simulación se refleja en la línea segunda del cuadro.

Otro ejemplo, esta vez referido a la dimensión de pares categóricos, se refleja en las tres siguientes líneas. En la tercera se expresan las características del caso empírico. En este caso se trata de una mujer joven, costarricense, residente en la Región Central, con primaria completa y perteneciente a la posición de técnicos y administrativos. Su probabilidad es de 0.274, o sea por debajo del umbral. Si se erradicara la discriminación de género, simulación de la línea cuarta, su probabilidad se incrementaría a 0.369. Y si además se eliminara la discriminación por edad, el aumento llegaría a 0.542.<sup>107</sup> En ambos casos superaría el umbral accediendo a la ciudadanía social. Este sería un ejemplo de empoderamiento en términos de pares categóricos.

Y el tercer ejemplo, reflejado en las líneas sexta y séptima, muestra una simulación de posición de clase. El caso empírico tiene que ver con una mujer costarricense, no joven y residente fuera de la Región Central; su nivel educativo es de primaria y su posición es de trabajadora manual. Con estas características, su probabilidad es de 0.178, la más alejada del umbral de los tres casos empíricos. Si esta posición cambiara a la de técnicos y administrativos, la probabilidad se incrementaría a 0.355, accediendo a la ciudadanía social. Este sería un ejemplo de empoderamiento en términos de posiciones de clase.

Esperando que estos ejemplos hayan ayudado a comprender la lógica de las simulaciones, podemos ya pasar a analizar los resultados aplicados a la totalidad de los casos. La naturaleza de los resultados invita a que discutamos, de manera conjunta, los dos campos, el de la explotación de fuerza de trabajo asalariada y el del acaparamiento de oportunidades de acumulación. Estos resultados se reflejan en el cuadro 3.3.4.

---

107 En tanto que costarricense y residente en la Región Central, esta persona no sufre discriminación por nacionalidad o territorialidad.

**Cuadro 3.3.4**  
**Costa Rica: empoderamiento a partir de simulaciones**  
**de educación, discriminación y posición de clase por**  
**campo de desigualdad (porcentajes)**

Dimensiones	Explotación	Acaparamiento
No ciudadanos	57.8	66.4
Ciudadanos	42.2	33.6
Total	100.0 (1,203,878)	100.0 (457,410)
Empoderamiento		
Educación	22.9	37.1
Discriminación	16.7	15.2
-sexo	4.8	12.7
-edad	5.1	0.5
-etnicidad/nacionalidad	1.1	0.7
-territorialidad	3.9	1.3
Clase	67.1	78.3
Acoplado	99.5	99.7
Total	100.0 (526,221)	100.0 (225,735)

Fuente: *Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples*, INEC (2006).

El primer comentario remite, ineludiblemente, a la falsación de nuestra tercera hipótesis. Como se puede apreciar en ambos campos, la dimensión de clase es la que empodera más. Incluso si tomamos el conjunto de las cuatro variables referidas a pares categóricos; o sea, su simulación acoplada, el impacto de la clase es mayor. Es decir, nuestra hipótesis no se puede falsear con esta evidencia empírica.

Sin embargo, este cuadro nos insinúa varias reflexiones adicionales. Primero, la mayoría de los sujetos considerados no se encuentran en el ámbito de la ciudadanía social. Este déficit es mayor en el caso del campo de acaparamiento lo cual confirma que el proceso de ciudadanía social se llevó a cabo, como en otras latitudes latinoamericanas, por medio del empleo asalariado. Segundo, los efectos de empoderamiento por educación se muestran mayores en este mismo campo. En este sentido, se podría decir que las dinámicas de *empresarialidad* (empoderamiento de productores

pequeños mediante el conocimiento) serían más importantes que las de empleabilidad (empoderamiento de trabajadores asalariados también por medio del conocimiento). Tercero, el impacto del acoplamiento referido a pares categóricos es parejo en ambos campos, pero hay diferencias al considerar los pares por separado. Así, en el campo de acaparamiento, la dimensión central es la de género y el acoplamiento se hace en torno a ella, mientras que en el campo de explotación, las cuatro dimensiones contribuyen de manera bastante similar al empoderamiento, acoplándose entre sí. Cuarto, como en el caso de la educación, los efectos de clase son mayores en el campo de acaparamiento. Y finalmente, destaquemos que, en ambos campos, las simulaciones acopladas de todas las dimensiones incorporarían a todas las personas consideradas al ámbito de la ciudadanía social.

### **3.4 Conclusiones**

Costa Rica logró generar, en la segunda mitad del siglo XX, un amplio proceso de inclusión social y uno de los patrones distributivos más equitativos en América Latina. Las transformaciones acaecidas en las últimas tres décadas, relacionadas con el cambio en el modelo de acumulación, marcan los límites del pacto social del 48. Durante esa fase se intentó, por medio de la adopción de estrategias políticas, conciliar procesos de acumulación y procesos redistributivos. La era de la inclusión social de amplio espectro parece haber llegado a su ocaso.

Con la globalización de los procesos de acumulación, no solo llegaron las corporaciones globales y las nuevas inversiones, la diversificación de los polos de acumulación y las políticas sustentadas en la racionalización del gasto de clara ascendencia neoliberal. También se erosionaron los fundamentos redistributivos de una de las sociedades menos desiguales del continente. Los sueños de mayor igualdad de las clases medias y los sectores populares, y la promesa de inclusión plena de los sectores excluidos del bienestar, alimentada durante la fase de desarrollo previa, han cedido terreno. Los imperativos de acumulación globalizada se han tenido a imponer, relegando a un segundo plano las estrategias redistributivas. En este contexto, la desigualdad social parece haber encontrado nuevos espacios para su reconstitución.

Puesto que el mercado ha sido erigido en una de las instituciones centrales claves de promover el desarrollo en la era de la acumulación globalizada, es necesario observar con detenimiento su participación en el proceso de reconstitución de las desigualdades de excedente. Este fue el propósito central de este capítulo.

Para lograr este propósito fue necesario desarrollar una perspectiva analítica y metodológica alternativa al paradigma liberal. Este paradigma, como bien ha argumentado Tilly, carece de una explicación sobre los mecanismos que producen la reproducción ampliada de las desigualdades. En ese sentido, no puede dar cuenta, a cabalidad, de la persistencia de las desigualdades sociales. De ahí nuestro interés en desarrollar un modelo explicativo, de alcance regional, sobre el papel que desempeña el mercado en la producción y reproducción de la desigualdad.

En términos analíticos, nuestro interés buscó identificar factores que permitiesen explicar el fenómeno de la persistencia de patrones de desigualdad en América Latina. Esto nos llevó a buscar respuestas a dos de las preguntas básicas que definen este campo ¿desigualdad de qué? y ¿desigualdad entre quiénes? Nuestras respuestas a estas preguntas básicas constituyen el punto de ruptura con las explicaciones del paradigma liberal, dominante en la región.

El paradigma liberal responde a estas preguntas, enfatizando la centralidad de la desigualdad de oportunidades entre los individuos. De esta manera, limita el campo de análisis al del estudio de los factores que, a nivel individual, explican el acceso diferencial a las oportunidades generadas por la sociedad. Adicionalmente, circunscribe el campo de la política pública, al de la intervención sobre los factores que obstruyen una mayor equidad en la distribución de las oportunidades a nivel de toda la sociedad.

Nosotros, al contrario, enfatizamos la centralidad de la desigualdad en la distribución de poder entre los grupos sociales que conforman una sociedad. Mediante este enfoque, postulamos que la distribución de los recursos valiosos con que cuenta una sociedad, al igual que las oportunidades, se explica en función del cómo se distribuye el poder entre los diferentes grupos. Mediante la conquista, legítima o no, de una cuota desproporcionada de poder, algunos grupos sociales han logrado definir una mejor posición en la sociedad, apropiándose de los recursos fundamentales para la producción de la riqueza social, y moldeando el orden institucional, en función de la defensa de sus intereses.

A pesar de nuestro énfasis en lo grupal, nuestro enfoque no implicó ignorar lo individual, sino problematizarlo. En sentido estricto, no hicimos caso omiso de los factores individuales que contribuyen a exacerbar las desigualdades sociales en el contexto latinoamericano. Al contrario, reconocemos su importancia e intentamos, en el marco de las restricciones que nos brinda la información analizada, dar cuenta del peso de este tipo de factores. Solo que nuestro acercamiento toma otra ruta.

Primero argumentamos que una gran cantidad de variables que el enfoque liberal conceptualiza como atributos individuales, distan mucho de tener este carácter. Ni la condición de clase, ni la pertenencia étnica, ni la nacionalidad pueden ser definidas, en estricto sentido, como variables individuales. Más aún, en tanto que las diferencias entre hombres y mujeres, al igual que las diferencias entre grupos etarios de la población, son el resultado de las construcciones socio-culturales, tampoco este tipo variables pueden ser entendidas como el resultado de la referencia de atributos individuales sobre propiedades grupales.

Segundo, aceptamos que hay atributos individuales en juego que contribuyen a explicar la persistencia y reproducción de las desigualdades en América Latina, y en concreto en Costa Rica, empero divergimos ampliamente con el liberalismo en cuanto a la conceptualización del individuo. A diferencia del individualismo fundamentalista que conceptualiza al individuo como antítesis de lo social, y como unidad básica de la sociedad, nosotros desarrollamos un enfoque sociológico del individuo, que parte del hecho de que este es una producción socio-histórica, lograda en el contexto de las sociedades modernas. En ese sentido, enfatizamos que se trata de un individuo siempre situado en un contexto socio-institucional. Al margen de este contexto, y de su pertenencia a grupos sociales, este individuo se torna en una entelequia.

En el plano analítico sostuvimos que dado el carácter capitalista de las sociedades latinoamericanas, Costa Rica incluida, el mercado constituye uno de los campos principales de generación y reproducción de desigualdades sociales. Mostramos que en este campo social la desigualdad central gira en torno a la producción, distribución y apropiación del excedente social. Adicionalmente, argumentamos que el eje principal que estructura la distribución del poder y el acceso real al excedente está dado por el factor de clase. Aunque reconocemos que otro tipo de factores de orden colectivo, como los derivados de los grupos categóricos, no pueden ser obviados. De igual manera, el factor individual, derivado del acceso diferencial al conocimiento, también es un elemento que contribuye a explicar la distribución diferencial de la capacidad de mercado entre los sujetos sociales.

Probar estas hipótesis implicó adoptar una estrategia metodológica que marcó una doble ruptura con el enfoque liberal. Lo primero fue construir una variable dependiente que, de manera aproximada, estableciera el poder de mercado que tienen diferentes clases, grupos y sujetos. Se pasó así del análisis centrado en la distribución del ingreso, al estudio de los factores

condicionantes de la distribución del poder de mercado. El ingreso fue conceptualizado, entonces, como la expresión de una relación social de poder que tiene lugar entre actores que participan en los mercados, y que guarda estrecha relación con los recursos y la composición demográfica del hogar.

Lo segundo fue introducir en el análisis las clases y otros grupos sociales, en conjunto con los individuos, para romper con el individualismo metodológico del enfoque liberal. Sin embargo, esto se hizo teniendo el cuidado de no caer en una visión sobredimensionada del peso de los factores sociales que anulara las posibilidades de agencia de los individuos. También se evitó dar cabida a una visión *sobresociologizada* que explica la totalidad de las diferencias de poder observadas entre los actores laborales, a partir de la pertenencia de clase de los individuos. La forma en que ello se logró fue mediante el ajuste de modelos de regresión multinivel. Esto permitió ponderar, empíricamente, la relevancia y el peso diferencial de los factores explicativos empleados para dar cuenta de las desigualdades acaecidas en torno a la apropiación/distribución de la riqueza social en los mercados: ¿en qué medida los hallazgos empíricos sustentan la hipótesis central de nuestra investigación?

El análisis de regresión multinivel realizado permitió constatar que las posiciones de clase son un factor explicativo central en el estudio de la distribución diferencial de la capacidad de mercado. La mitad de la varianza explicada por el modelo de regresión ajustado, es imputable a la pertenencia de clase de los individuos. Dado este hallazgo, hay que concluir que las clases sociales ejercen un papel central en la configuración y dinámica de los mercados. No se puede entender la generación, distribución y apropiación de la riqueza socialmente producida y distribuida por este canal, sin considerar el factor clase. La configuración de sociedades con estructuras de clase bien delimitadas contribuye a entender la distribución desigual del excedente social en el tiempo en nuestro contexto.

Empero, tampoco se puede negar, o subestimar, la influencia de otro tipo de desigualdades que pasa por la presencia de diferencias categóricas (género, nacionalidad, edad, territorialidad), así como de las diferencias emanadas de la mayor/menor acumulación de credenciales educativas entre los individuos. El análisis realizado mostró que los factores asociados a otro tipo de sistemas de diferenciación social (pares categóricos) y con la dimensión individual (distribución de la educación), dan cuenta de la otra mitad de la varianza explicada de la distribución de la capacidad de mercado.

Del lado de la dimensión asociada con las pugnas entre pares categóricos, se pudo corroborar que las mujeres tienen menor capacidad de mercado que los hombres, poniendo en evidencia las desigualdades de género en los mercados. Asimismo, se observó que los jóvenes menores de 25 años tienen menor poder de mercado, mostrando el acceso diferencial al excedente en beneficio de la población con más tiempo de participación en los mercados. También se constató que en comparación con los costarricenses, la población nicaragüense que opera en el mercado lo hace en una condición de mayor desventaja, al acceder a una cuota inferior de la distribución del poder. De igual manera, la población que opera en los mercados principales del país (la Región Central), controla una mayor cuota de poder, y por tanto del excedente, en comparación con aquella cuya intervención tiene lugar en los mercados periféricos.

Adicionalmente, probamos que en la dimensión de pares categóricos, las diferencias de género y las etarias resultaron ser los dos elementos con más influencia en la distribución de la capacidad de mercado. Las desigualdades relacionadas con la nacionalidad y territorialidad ocupan un segundo lugar como elementos explicativos en la distribución de los excedentes sociales por medio del mercado.

En el terreno de la dimensión individual estudiada se puso de manifiesto que la capacidad de mercado varía de forma significativa y de manera muy sustantiva, dependiendo del nivel educativo de la población ocupada. Las diferencias de poder se incrementan conforme lo hace el nivel educativo. Particularmente, se destacan las diferencias que se logran entre aquel segmento de la población inserta en los mercados que ha logrado alcanzar un nivel elevado de conocimiento, equivalente al de educación superior. Entre este grupo y el resto de la población, las diferencias se tornan extremas y subrayan la creciente importancia del conocimiento como factor de diferenciación social en el contexto de modelos de acumulación globalizados.

Más aún, los resultados empíricos muestran que, después de la posición de clase, las desigualdades de conocimiento son las que tienen mayor peso en la distribución desigual de la capacidad de mercado. Pero no todo tipo de conocimiento, sino uno en particular, aquel que se obtiene con los niveles más elevados de cualificación. Por ejemplo, las desigualdades de género y etarias pesan más que el tener conocimientos inferiores al de secundaria académica. Sin embargo, su peso relativo es considerablemente inferior, a la fuerza explicativa del coeficiente de regresión asociado a educación superior o equivalente.

Lo anterior se corroboró al estudiar en qué medida las desigualdades entre individuos, pares categóricos y posiciones de clase constituyen factores que restringen el logro de la ciudadanía social, lo que da lugar a una situación de desigualdad intolerable, desde un punto de vista del logro de niveles de bienestar mínimos.

Los ejercicios realizados permitieron constatar que estos factores restringen el logro de la ciudadanía social, aunque en grados diferentes. Los ejercicios de simulación realizados mostraron que al remover este tipo de desigualdades, se puede reducir, de manera sustantiva, el grupo de individuos que no logra alcanzar el nivel mínimo de inclusión social.

En el campo de las desigualdades de explotación; es decir, el segmento del mercado referido al trabajo asalariado, los factores relacionados con la dimensión individual lograrían la integración de un poco más de un quinto de la fuerza de trabajo. Estos logros serían un poco inferiores a la erradicación de los cuatro tipos de discriminación identificados (de género, edad, nacionalidad y territorialidad). En contraste, si se removieran las desigualdades derivadas de la pertenencia de clase de los trabajadores, se obtendrían procesos de integración que cubrirían hasta dos tercios del grupo de asalariados con privación de ciudadanía social.

En el espacio de los mercados donde está en juego la distribución diferencial de las oportunidades de acumulación, se observa una clara jerarquía. La erradicación de los cuatro tipos de discriminaciones tendría un efecto similar al del campo de explotación, aunque, en este caso, la dimensión clave es la de género. Por el contrario, la remoción de las desigualdades educativas favorecería la integración de más de un tercio de las personas. Pero, nuevamente, el beneficio mayor, en términos de inclusión social, se obtendría al remover las desigualdades de clase, puesto que si la remoción fuese total solo un cuarto de los sujetos que integran este grupo quedarían aún en condición de privación de ciudadanía.

El contraste es evidente y pone de manifiesto la centralidad que tiene la remoción de las desigualdades de clase en el fomento de la integración social. Este hallazgo refuerza lo observado con el análisis de regresión multinivel. Las desigualdades de clase predominan en la estructuración de los mercados y tienen la mayor incidencia en la desigual distribución del excedente social. Es claro, entonces, el por qué se les puede considerar como una de las principales fuentes reproductoras de la persistencia de la desigualdad; incluso en una sociedad de desigualdad moderada como Costa Rica.



## BIBLIOGRAFÍA

- Adelman, J. y Herhsberg, E. (2004): “Paradoxical Inequalities: Social Science, Social Forces, and Public Policies in Latin America”, **ponencia** presentada al seminario sobre “Persistent Inequalities in Latin America”, Princeton, 5 de marzo.
- Auletta, K. (1982): **The Underclass**, (New York, The Random House).
- Badiou, A. (2005): **El siglo**, (Buenos Aires, Manantial).
- Baker, J. (1987): **Arguing for Equality**, (London, Verso).
- Barbalet, J. M. (1988): **Citizenship: Rights, Struggle and Class Inequality**, (Minneapolis, University of Minnesota Press).
- Barrientos, A. (2004): “Latin America: towards a liberal-informal welfare regime”, en I-gough y G.Wood (eds.): **Insecurity and Welfare Regimes in Asia. Africa and Latin America**, (Cambridge, Cambridge University Press).
- Beck, U. (1998): **La sociedad del riesgo. Hacia una nueva modernidad**, (Barcelona, Paidós).
- Beck, U. y Beck, E. (2002): **La individualización. El individualismo institucionalizado y sus consecuencias sociales y políticas**, (Barcelona, Paidós).
- Beck, U.; Giddens, A. y Lash, S. (1997): **Modernización reflexiva. Política, tradición y estética en el orden social moderno**, (Madrid, Alianza Universidad).

- Becker, G. (1975): **Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education**, (New York, National Bureau of Economic Research, Columbia University).
- Behrman, J. R.; Gaviria, A. y Székely, M. (2003): “Social Exclusion in Latin America: Perception, Reality and Implication”, en J.R. Behrman, A. Gaviria y M. Székely (eds.): **Who’s In and Who’s Out. Social Exclusion in Latin America**, (Washington, Inter-American Development Bank).
- Bennholdt-Thomsen, V. (1981): “Marginalidad en América Latina: una crítica de la teoría”, **Revista Mexicana de Sociología**, Vol. XLIII, N.º 4.
- BID (1999): **América Latina frente a la desigualdad. Informe 1998-1999**, (Washington, Banco Interamericano de Desarrollo).
- Bobbio, N. (1993): **Igualdad y libertad**, (Barcelona, Paidós/I.C.E. de la Universidad Autónoma de Barcelona).
- Bourdieu, P. (1988): **La distinción: criterios y bases sociales del gusto**, (Madrid, Taurus).
- \_\_\_\_\_ (2000): **Las estructuras sociales de la economía**, (Barcelona, Anagrama).
- Bourdieu, P. y Passeron, J.C. (1995): **La reproducción: elementos para una teoría del sistema de enseñanza**, (México, Editorial Fontamara).
- Bourgignon, F. (2004): “The Poverty-Growth-Inequality Triangle”, **ponencia** presentada al Indian Council For Research on International Economic Relations, New Delhi, 4 de febrero del 2004.
- \_\_\_\_\_ (2006): From Income to Endowments: The difficult Task of Expanding the Income Poverty Paradigm, en D.B.Grusky y R.Kanbur (ed.): **Poverty and Inequality**, (Stanford, Stanford University Press).

- Bulmer-Thomas, V. (1997): “Introducción”, en V. Bulmer-Thomas (comp.): **El nuevo modelo económico en América Latina. Su efecto en la distribución del ingreso y en la pobreza**, (México, Fondo de Cultura Económica).
- Callinicos, A. (2003): **Igualdad**, (Madrid, Siglo XXI).
- Campbell, D. y Stanley, J. (1973): **Diseños experimentales y cuasiexperimentales en la investigación social**, (Buenos Aires, Amorrortú).
- Cardoso, F. H. (1971): Comentaríos sobre os conceitos de superpopulacao relativa e marginalidade, **Estudos CEBRAP**, N.º 1.
- Carrillo, J. (1995): “La experiencia latinoamericana del Justo a Tiempo y del Control Total de Calidad”, **Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo**, N.º 1.
- Castel, R. (1997): **La metamorfosis de la cuestión social: una crónica del salariado**, (Buenos Aires, Paidós).
- \_\_\_\_\_ (2004): **La inseguridad social. ¿Qué es estar desprotegido?**, (Buenos Aires, Manantial).
- CEPAL (1994): **Panorama Social de América Latina 1994**, (Santiago de Chile, CEPAL).
- \_\_\_\_\_ (2000): **Panorama Social de América Latina 1999-2000**, (Santiago de Chile, CEPAL).
- \_\_\_\_\_ (2004): **Panorama Social de América Latina 2004**, (Santiago de Chile, CEPAL).
- Cortés, F. (1997): “Determinantes de la pobreza de los hogares. México, 1992”, **Revista Mexicana de Sociología**, Vol. 59, N.º 2.
- \_\_\_\_\_ (2001): “El cálculo de la pobreza en México a partir de la encuesta de ingresos y gastos”, **Comercio exterior**, Vol. 51, N.º 10.
- Dahrendorf, R. (1983): **Oportunidades vitales. Notas para una teoría social y política**, (Madrid, Espasa Universitaria).

- De Ferranti, D.; Perry, G. E.; Ferreira, F. y Walton, M. (2004): **Inequality in Latin America. Breaking with History?** (Washington, The World Bank).
- De Haan, A. (1999): “Social Exclusion: Towards an Holistic Understanding of Deprivation”, **Paper presentado al World Development Report 2001** Forum on “Inclusion, Justice and Poverty Reduction”.
- De Janvry, A. (1981): **The agrarian question and reformism in Latin America**, (Baltimore, The Johns Hopkins University Press).
- De la Garza, E. (2000): “La flexibilidad del trabajo en América Latina”, en E. de la Garza (coord.): **Tratado latinoamericano de sociología del trabajo**, (México, El Colegio de México/FLACSO/UAM/Fondo de Cultura Económica).
- Diprete, T. (2005): “Labor markets, inequality and change. A European Perspective”, **Work and Occupation**, Vol. 32, N.º 52, May.
- Elias, N. (1990): **La sociedad de los individuos**, (Barcelona, Ediciones Península).
- Erickson, R. y Goldthorpe, J. (1992): **The constant flux: a study of class mobility in industrial societies**, (Oxford, Clarendon).
- Esping-Andersen, G. (1990): **The Three Worlds of Welfare State**, (New York, Princeton University).
- \_\_\_\_\_ (2000): “Social Indicators and Welfare Monitoring”, Ginebra, United Nations Research Institute for Social Development (UNRISD), Social Policy and Development Programme, **Paper** Number 2.
- Fernández, T. (2004): “Distribución del conocimiento escolar: Clases Sociales, Escuelas y Sistema Educativo en América Latina”, **Tesis para optar al grado de Doctor en Ciencias Sociales**, Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México.
- Figuroa, A. (2000): “La exclusión social como una teoría de la distribución”, en E. Gacitúa, C. Sojo y S.H. Davis (eds.):

**Exclusión social y reducción de la pobreza en América Latina y El Caribe**, (San José, FLACSO/Banco Mundial).

- Filgueira, C. (1999): “Bienestar y ciudadanía: viejas y nuevas vulnerabilidades”, en Víctor Tokman y Guillermo O’Donnell (comps.) **Pobreza y desigualdad en América Latina**, (Buenos Aires, Paidós).
- Filgueira, F. (1998): “El nuevo modelo de prestaciones sociales en América Latina: Eficiencia, residualismo y ciudadanía estratificada”, en B. Roberts (ed.): **Centroamérica en reestructuración. Ciudadanía y política social**, (San José, FLACSO/SSRC).
- Filgueira, C. y Filgueira, F. (2002): “Models of Welfare and Models of Capitalism: The Limits of Transferability”, en E. Huber (ed.): **Models of Capitalism. Lessons for Latin America**, (University Park, The Pennsylvania State University Press).
- Fitoussi, J. P. y P. Ronsavallon (1997): **La nueva era de las desigualdades**, (Buenos Aires, Ediciones Manantial).
- Funkhouser, E. (1992a): “Mass Emigration, Remittances, and Economic Adjustment: The case of El Salvador in the 1980s, en G. Borjas and R. Freeman (eds.): **Immigration and the Work Force: Economic Consequences for the United States and Source Areas**, (University of Chicago Press).
- \_\_\_\_\_ (1992b): “Migration from Managua. Some Recent Evidence”, **World Development**, Vol. 20, N.º 8.
- Gacitúa, E. y Davis, S. H. (2000): “Introducción. Pobreza y exclusión social en América Latina y El Caribe”, en E. Gacitúa, C. Sojo y S.H. Davis (eds.): **Exclusión social y reducción de la pobreza en América Latina y El Caribe**, (San José, FLACSO/Banco Mundial).
- García, B. y Oliveira, O. (2001): “The meaning of work force exclusion in developing countries: the case of Mexico”, **inédito**.
- García, B., Muñoz, H. y Oliveira, O. (1982): **Hogares y trabajadores en la Ciudad de México, México**, El Colegio de México, Instituto de Investigaciones UNAM.

- \_\_\_\_\_ (1983): **Familia y mercado de trabajo: un estudio de dos ciudades brasileñas**, (México, Centro de Estudios Demográficos y Urbanos, Instituto de Investigaciones Sociales, El Colegio de México/UNAM).
- Giddens, A. (1989): **La estructura de clases en las sociedades avanzadas**, (Madrid, Alianza).
- \_\_\_\_\_ (1991): **Modernidad e identidad del yo**, (Barcelona, Península).
- \_\_\_\_\_ (1995): **La constitución de la sociedad. Bases para la teoría de la estructuración**, (Buenos Aires, Amorrortú).
- \_\_\_\_\_ (1999): **Runaway World**, (London, Profile Books)
- Giraud, P. N. (2000): **La desigualdad del mundo. Economía del mundo contemporáneo**, (México, Fondo de Cultura Económica)
- Gootenberg, P. (2004): “Desigualdades persistentes en América Latina: historia y cultura”, **Alteridades**, Año XIV, N.º 28.
- Grusky, D. (2001): **Social Stratification: Class, Race, and Gender**, (Boulder, Westview).
- Guerrero et al. (2006): “Inequality trap and its links to low growth in Mexico”, (Stanford University, Stanford Center for International Development, **Working Paper** N.º 298).
- Hox, J. (2002): **Multilevel analysis. Techniques and Applications**, (USA ,Laurence Erlbaum Associates).
- Karsz, S. (2004): “La exclusión: concepto falso, problema verdadero”, en S. Karsz (ed.): **La exclusión: bordeando sus fronteras. Definiciones y matices**, (Barcelona, Gedisa).
- Kaztman, R. (1989): “La heterogeneidad de la pobreza. El caso de Montevideo”, **Revista de la CEPAL**, Santiago de Chile, N.º 37, abril, pp. 141-152.
- \_\_\_\_\_ (1999): **Activos y estructuras de oportunidades: estudios sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay**, (Montevideo, CEPAL).

- \_\_\_\_\_ (2000): “**Notas sobre la medición de la vulnerabilidad social**”, en *La medición de la pobreza: métodos y aplicaciones*, Aguascalientes, México, 5.º Taller Regional Programa MECOVI, INEGI.
- Kerbo, H. R. (2004): **Estratificación social y desigualdad. El conflicto de clase en perspectiva histórica, comparada y global**, (Madrid, McGraw Hill).
- Lahire, B. (2005): “Campo, fuera de campo y contracampo”, en B. Lahire (dir): **El trabajo sociológico de Pierre Bourdieu. Deudas y críticas**, (Buenos Aires, Siglo XXI).
- Laslett, B. (2000): “The Poverty of (Monocausal) Theory: A Comment on Charles Tilly’s Durable Inequality”, **Comparative Studies in Society and History**, Vol. 42, N.º N.º 2.
- Levy, F. y Temlin, P. (2007): “Inequality and Institutions in 20<sup>th</sup> Century America”, (MIT, Industrial Performance Center, **Working Paper Series**).
- Lozano, W. (1998): “Desregulación laboral, Estado y mercado en América Latina: balance y retos sociopolíticos”, **Perfiles Latinoamericanos**, N.º 13.
- Luhmann, N. (1998): **Sociología del riesgo**, (México, Triana Editores/ Universidad Iberoamericana).
- Márquez, J. (2004): “Evaluaciones de las redes de seguridad social en Centroamérica. Análisis de los Principales Hallazgos”, en H. D. Shelton, E. Gacitúa y C. Sojo (eds.), **Desafíos del desarrollo social en Centroamérica** (San José, FLACSO/Banco Mundial).
- Marshall, T. H. (1998): “Ciudadanía y clase social”, en T. H. Marshall y T. Bottomore: **Ciudadanía y clase social**, (Madrid, Alianza Editorial).
- Martínez Franzoni, J. (2006): “Regímenes de bienestar en América Latina: ¿cuáles y cómo son?”, **ponencia** presentada al XXVI congreso de Latin American Studies Association, San Juan, Puerto Rico, 13 al 17 de marzo.

- Marx, K. (1975): **El Capital. Crítica de la economía política**, (Madrid, Siglo XXI), Vol. 1.
- Mesa-Lago, C. (1994): **Changing Social Security in Latin America. Towards Alleviating the Social Costs of Economic Reform**, (Boulder, Lynne Rienner).
- Minujin, A. (ed.) (1992): **Cuesta abajo. Los nuevos pobres: efectos de la crisis en la sociedad argentina**, (Buenos Aires, UNICEF/Losada).
- \_\_\_\_\_ (1998): “Vulnerabilidad y exclusión en América Latina”, en E. Bustelo y A. Minujin (eds.), **Todos entran. Propuesta para sociedades incluyentes**, (Bogotá, UNICEF/Santillana).
- Minujin, A. y López, N. (1992): **Sobre pobres y vulnerables: el caso argentino**, Documentos de Trabajo, N.º 18, (Buenos Aires, UNICEF).
- Mora Salas, M. (2000): Tendencias de precarización de empleo en América Latina, **ponencia** presentada al Seminario “Latin American Labor and Globalization: Trends Following a Decade of Economic Adjustment”, organizado por el Social Science Research Council y FLACSO-Costa Rica, San José, Costa Rica, 10 y 11 de julio.
- \_\_\_\_\_ (2003): “El riesgo laboral en tiempos de globalización”, **Estudios Sociológicos**, Vol. XXI, N.º 3, pp. 643-666.
- Morales, A. y Castro, C. (1999): **Inmigración laboral nicaragüense en Costa Rica**, (San José, FLACSO/F. Ebert/IIDH/Defensoría de los Habitantes).
- \_\_\_\_\_ (2006): **Migración, empleo y pobreza**, (San José, FLACSO).
- Morris, A. (2000): “Building Blocks of Social Inequality: A Critique of Durable Inequality”, **Comparative Studies in Society and History**, Vol. 42, N.º 2.
- Morris, L. (1994): **Dangerous classes. The underclass and social citizenship**, (London, Routledge).

- Moser, C. (1996): “Confronting Crisis: A Comparative Study of Households Responses to Poverty and Vulnerability in Four Urban Communities”, **Environmentally sustainable development studies and monographs**, N.º 8, (Washington D. C., The World Bank).
- Muñiz, P. y Rubalcava, R. M. (2000): “Vulnerabilidad y pobreza”, en M. de la Paz López y V. Salles (comps.), **Familia, género y pobreza**, (México, Editorial Porrúa).
- Murillo, M. V. (2001): “La encrucijada del sindicalismo latinoamericano”, **Política y Gobierno**, Vol. VIII, N.º 2.
- Nun, J. (1969): “Sobre población relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal”, **Revista Latinoamericana de Sociología**, Vol. 4, N.º 2.
- \_\_\_\_\_ (2003): **Marginalidad y exclusión social**, (Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica).
- Oliveira, O. de y V. Salles (2000): “Reflexiones teóricas para el estudio de la reproducción de la fuerza de trabajo”, en Enrique De la Garza (coord.), **Tratado latinoamericano de sociología del trabajo**, (México, Fondo de Cultura Económica).
- Pérez Sáinz, J. P. (2003a): “Exclusión laboral en América Latina: viejas y nuevas tendencias”, **Sociología del Trabajo**, N.º 47.
- \_\_\_\_\_ (2003b): “Globalización, riesgo y empleabilidad. Algunas hipótesis”, **Nueva Sociedad**, N.º 184.
- Pérez Sáinz, J. P.; Andrade-Eekhoff, K.; Bastos, S. y Herradora, M. (2004): **La estructura social ante la globalización. Procesos de reordenamiento social en Centroamérica durante la década de los 90**, (San José, FLACSO/CEPAL).
- Pérez Sáinz, J. P. y Mora Salas, M. (1999): Superar la exclusión laboral para integrar socialmente: lineamientos de políticas laborales para la superación de la pobreza y el riesgo de pobreza en Costa Rica, San José, FLACSO, **mimeo**.

- \_\_\_\_\_ (2001): “El riesgo de pobreza. Una propuesta analítica desde la evidencia costarricense de la década de los años noventa”, **Estudios Sociológicos**, Vol. XIX, N.º 3.
- \_\_\_\_\_ (2004): “De la oportunidad del empleo formal al riesgo de exclusión laboral. Desigualdades estructurales y dinámicas en los mercados latinoamericanos de trabajo”, **Alteridades**, Año XIV, N.º 28.
- \_\_\_\_\_ (2007): **La persistencia de la miseria en Centroamérica. Una mirada desde la exclusión social**, (San José, Fundación Carolina/FLACSO).
- Perlman, J. E. (1976): **The Myth of Marginality: Urban Poverty and Politics in Rio do Janeiro**, (Berkeley, University of California Press).
- Pizarro, R. (2001): **La vulnerabilidad social y sus desafíos: una mirada desde América Latina**, Serie de Estudios Estadísticos y Prospectivos, N.º 6. (Santiago de Chile, CEPAL),
- Popper, K. (1977): **La lógica de la investigación científica**, (Madrid, Tecnos).
- \_\_\_\_\_ (1985a): **Realismo y el objetivo de la ciencia. Post Scriptum a la lógica de la investigación Científica**, Vol. 1, (Madrid, Tecnos).
- \_\_\_\_\_ (1985b): **Teoría cuántica y el cisma en física. Post Scriptum a la lógica de la investigación científica**, Vol. III, (Madrid, Tecnos).
- Portes, A. y Walton, J. (1981): **Labor, Class and the International System**, (Nueva York, Academic Press).
- Przeworski, A. (2004): “Institutions Matter”, **Government and Opposition: An International Journal of Comparative Politics**, Vol. 39, Issue 4, Autum.
- Quijano, A. (1974): “The marginal pole of the economy and the marginalized labor force”, **Economy and Society**, Vol. 3, N.º 4.

- Raudensbush, S.W y Bryk, A. S. (1992): **Hierarchical Linear Models** (Thousand Oaks, Sage).
- Rawls, J. (2002): **Teoría de la justicia**, (México, Fondo de Cultura Económica).
- Reis, E. P. (2006): “Inequality in Brazil: Facts and Perceptions”, en G. Therborn (ed.): **Inequalities of the World**, (London, Verso).
- Roberts, B. (1996): “The Social Context of Citizenship in Latin America”, **International Journal of Urban and Regional Research**, Vol. 20, N.º 1.
- Rodríguez, J. (2000): **Vulnerabilidad demográfica: una faceta de las desventajas sociales**, Serie Población y Desarrollo, N.º 5, (Santiago de Chile, CEPAL).
- Rogowski, R. y MacRae, D. (2004): “Inequality and Institutions. What Theory, History and (Some) Data Tell US”, (Chicago, **paper presented at the American Political Science Association Conference**, 2-5 September).
- Ronsavallon, P. (1995): **La nueva cuestión social: repensar el Estado Providencia** (Buenos Aires, Ediciones Manantial).
- Salvat, P. (2002): **El porvenir de la equidad. Aportaciones a un giro ético en la filosofía política contemporánea**, (Santiago, LOM/ Universidad Alberto Hurtado).
- Sánchez Parga, J. (2007): “Desigualdad y nuevas desigualdades: economía política de un ocultamiento”, **Ecuador Debate**, N.º 70.
- Sauma, P. (2003): Pobreza y vulnerabilidad social: mercado de trabajo e inversión social en el istmo centroamericano a inicios del milenio, México, CEPAL (**documento** N.º LC/MEX/L.586).
- Sauma, P. (2007): “Pobreza, desigualdad del ingreso y empleo: situación actual y algunos escenarios prospectivos”, **Ponencia** al Decimotercer informe sobre el Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible, San José, Estado de la Nación.

- Sen, A. (1983): "Poor, relatively speaking", **Oxford Economic Papers**, N.º 35.
- \_\_\_\_\_ (1995): **Inequality Reexamined**, (Cambridge, Harvard University Press).
- \_\_\_\_\_ (2000): "Social Exclusion: Concept, Application and Scrutiny", **Social Development Papers**, N.º 1, (Manila, Asian Development Bank).
- Silver, H. (1994): "Exclusión social y solidaridad social: tres paradigmas", **Revista Internacional del Trabajo**, Vol. 113, N.ºs 5-6.
- Snijders, T. A. B. y Bosker, R. (1999): **Multilevel Analysis. An Introduction to Basic and Advanced Multilevel Modelling**, (Thousand Oaks, Sage).
- Sojo, C. (2000): "Dinámica sociopolítica y cultural de la exclusión social", en E. Gacitúa, C. Sojo y S.H. Davis (eds.): **Exclusión social y reducción de la pobreza en América Latina y El Caribe**, (San José, FLACSO/Banco Mundial).
- Solimano, A. (1985): Enfoques alternativos sobre el mercado de trabajo: un examen de los modelos neoclásico, neomarxista y de segmentación, **Documentos de Trabajo**, N.º 272, (Santiago, PREALC).
- \_\_\_\_\_ (2000): "¿El fin de las disyuntivas difíciles? Revisión de la relación entre la distribución del ingreso y el crecimiento", en A. Solimano (comp.): **Desigualdad social. Valores, crecimiento y el Estado**, (México, Fondo de Cultura Económica).
- Stallings, B. y Peres, W. (2000): **Growth, Employment and Equity: The Impact of Economic Reforms in Latin America and the Caribbean**, (Washington, Brookings Institution/ECLAC).
- Standing, G. (1999): **Global Labour Flexibility: Seeking Distributive Justice**, (Londres, MacMillan Press).
- Tezanos, J. F. (2004): **La sociedad dividida. Estructura de clases y desigualdades en las sociedades tecnológicas**, (Madrid, Biblioteca Nueva).

- Therborn, G. (2006): "Meaning, Mechanisms, Patterns and Forces: An Introduction", en G. Therborn (ed.): **Inequalities of the World**, (London, Verso)
- Thorp, R. (1998): **Progreso, pobreza y exclusión. Una historia económica de América Latina en el siglo XX**, (Washington, Banco Interamericano de Desarrollo).
- Tilly, C. (1999): **Durable Inequality**, (Berkeley, University of California Press).
- Tokman, V. (1998): "Empleo y seguridad: demandas de fin de siglo", **Anuario Social y Político de América Latina y El Caribe 2**, (Caracas, FLACSO/Nueva Sociedad).
- \_\_\_\_\_ (2003): "Hacia una visión integrada para enfrentar la inestabilidad y el riesgo", **Revista de la CEPAL**, N.º 81, diciembre, (Santiago de Chile, CEPAL).
- Turner, B. (1993): Contemporary Problems in the Theory of Citizenship, en B. S. Turner (1993): **Citizenship and Social Theory**, (London, Sage Publications).
- Vega, M. (2001): "La clase media en transición: situación y perspectivas al finalizar el siglo veinte", **Revista de Ciencias Sociales**, IIS/UCR, año XLIII, N.ºs 86-87, enero-marzo 2000.
- \_\_\_\_\_ (2007): "Evolución de las clases sociales en Costa Rica ¿Desaparece la clase media?", en V.H. Céspedes y R. Jiménez (eds.), **Distribución del ingreso en Costa Rica, 1998-2004**, (San José, Academia de Centroamérica).
- Vusković P. (1993): **Pobreza y desigualdad social América Latina.**, (México, UNAM, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Humanidades).
- Weber, M. (1984): **Economía y sociedad. Esbozo de sociología comprensiva**, (México, Fondo de Cultura económica).
- Weller, J. (2000): **Reformas económicas, crecimiento y empleo. Los mercados de trabajo en América Latina**, (Santiago, Fondo de Cultura Económica/CEPAL).

Wright, E. O. (1997): **Class Counts**, (New York, Cambridge University Press).

\_\_\_\_\_ (1999): Metatheoretical Foundations of Charles Tilly's, Durable Inequality, **ponencia revisada** al panel sobre "Charles Tilly's, Durable Inequality", Social Science History Conference, Chicago, Illinois, November 20.23, 1998.

Zapata, F. (1993): **Autonomía y subordinación en el sindicalismo latinoamericano**, (México, Fondo de Cultura Económica/El Colegio de México).

## ANEXO METODOLÓGICO I

**E**ste anexo contiene una síntesis de la metodología aplicada en el capítulo segundo de este libro. La primera parte incluye una breve descripción de la base de datos utilizada. Luego se detallan las distintas etapas de construcción del índice de exclusión/inclusión, iniciando con la elaboración de las categorías laborales y las referidas a ciudadanía social, necesarias para construir los niveles de exclusión/inclusión social. Seguidamente, se especifica la creación de los modelos de regresión logística de superación de la pobreza, así como los ejercicios de simulación a partir de esos modelos.

### **1. Descripción de la base de datos utilizada**

La base de datos procesada en el estudio corresponde a la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), realizada por el INEC en el año 2006. Dicha encuesta se aplica en julio de cada año.

En su diseño se emplea un modelo probabilístico de áreas, de tipo estratificado y bietápico. El marco muestral empleado fue actualizado en 1998 y aplicado a partir de 1999 y está constituido por 16.106 segmentos y 826,521 viviendas, que están distribuidas por regiones de planificación (Central, Chorotega, Brunca, Huetar Atlántica, Huetar Norte, Pacífico Central). Con este nuevo marco se seleccionaron las muestras utilizadas en la encuesta de 1999 y las subsiguientes. La muestra es representativa a escala nacional y por zona (urbana y rural). También se pueden obtener estimaciones con un nivel de confianza conocido en cuatro dominios: región central urbana y región central rural; resto de país urbano y resto de país rural.

El cálculo del tamaño de la muestra se hace bajo el supuesto de muestreo aleatorio simple, con un ajuste por efecto de diseño por tratarse de una muestra compleja. El tamaño final de la muestra del 2006 fue de 14,214 viviendas, distribuidas así: Central (6,540), Chorotega (1,741), Pacífico Central (1,379), Brunca (1,749), Huetar Atlántica (1,761) y Huetar Norte (1,044).

## **2. Construcción de las variables para el índice de exclusión/inclusión social**

En esta sección se explica cómo fueron construidas una serie de variables, necesarias para estimar el índice de exclusión/inclusión social. Las premisas analíticas del estudio planteaban la aproximación de dos dimensiones esenciales: la laboral y la de ciudadanía social.

Se construyeron dos variables que califican la condición laboral de la población trabajadora. Una es la referida a los asalariados, en la que se generan niveles de precarización salarial y la otra se refiere a la modalidad de autoempleo, en el que se establece una tipología de autoempleo. Las restantes variables consideradas (patronos, trabajadores no remunerados y desempleados) son de fácil construcción a partir de las variables existentes en la base. Todas las variables se refieren a la población económicamente activa y excluyen al servicio doméstico y pensionistas que habitan en el hogar. Por otra parte, la dimensión de ciudadanía social se aproximó mediante dos dimensiones: educación y seguridad social.

### ***2.1 Niveles de precarización salarial***

Como trabajadores asalariados se consideran las categorías ocupacionales de empleados/as del Estado, empleados/as del sector privado y el servicio doméstico remunerado. Se identificaron variables que ayudaran a clasificar la situación de precariedad salarial limitada a su dimensión de regulación. Estas variables se construyeron de manera dicotómica, con valor 1 si cumple con la respectiva norma laboral y 0 en caso contrario. El cuadro AI.2.1.1 muestra las categorías ocupacionales que se consideraron como asalariadas y las variables seleccionadas en la clasificación.

**Cuadro AI.2.1.1**  
**Variables definitorias de precarización salarial**

Variables	Definición
<i>Categorías ocupacionales que definen a los asalariados</i>	<i>Empleados del Estado, empleados del sector privado y servidor doméstico.</i>
Estabilidad en el empleo	Si realizó el trabajo todo el año se le asigna el valor de 1.
Cotización al seguro de salud de la CCSS	Si son asegurados directos y por convenios especiales (grupos de trabajadores organizados en asociaciones, sindicatos, cooperativas, etc., que suscriben convenio con la CCSS para su aseguramiento) se le asigna 1.
Jornada laboral	Si trabaja de 40 a 48 horas, se clasifica como 1. Hay dos casos especiales, a los cuales también se les asigna el valor 1: los asalariados que están en el grupo ocupacional de nivel directivo de la administración pública y empresa privada, independientemente de la duración de la jornada laboral y las personas que laboran voluntariamente menos de 40 horas (no están dispuestas a trabajar más horas).
Salario/hora mínimo	Se utiliza de referencia el salario “mínimo minimorum” mensual, publicado por el INEC, transformado en términos de horas, a julio de cada año: en 2006 correspondió a 643,99 colones por hora. Si se alcanzan estos montos o se superan, el valor asignado es 1.

Tomando en cuenta las cuatro variables previas, se procedió a estimar un índice de promedio simple, cuyos resultados se muestran en el cuadro AI.2.1.2.

Índice precarización = estabilidad + cotización + jornada laboral + salario/hora

Este índice puede variar entre el valor 4 (cuando el empleo cumple con las normas en las cuatro condiciones) y el valor 0 (cuando cumple ninguna). Para nuestros objetivos analíticos, interesa captar bien los extremos. Por esta razón, este índice se ha segmentado en tres niveles, tal como muestra el siguiente cuadro.

**Cuadro AI.2.1.2**  
**Niveles de precarización salarial. 2006**

Niveles de precariedad

N	Válidos	1,202,946
	Perdidos	3,150,897

Niveles precariedad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Precariedad alta	44,204	1.0	3.7	3.7
Precariedad media	733,619	16.8	61.0	64.7
Sin precariedad	425,123	9.8	35.3	100.0
Total	1,202,946	27.6	100.0	
Sistema	3,150,897	72.4		
Total	4,353,843	100.0		

Para verificar la consistencia de estos niveles, se les relacionó con el ingreso per cápita, mostrando resultados satisfactorios.

**Cuadro AI2.1.3****Análisis de varianza del ingreso per cápita por niveles de precarización salarial**

Ingreso per cápita

Descriptivos

	N	Media	Desviación típica	Error típico	Intervalo de confianza para la Media al 95%		Min	Max
					Límite inferior	Límite superior		
1	438	61,298.60	42,350.698	2,022.850	57,322.88	65,274.31	3,031	390,556
2	7,272	97,916.08	104,318.888	1,223.284	95,518.08	100,314.07	2,167	1,743,333
3	4,236	185,953.90	172,673.582	2,653.116	180,752.40	191,155.40	18,838	1,800,000
Total	11,946	127,788.00	138,438.843	1,266.597	125,305.26	130,270.74	2,167	1,800,000

**ANOVA**

Ingreso per cápita

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	22758042667017,310	2	11379021333508,650	659.130	.000
Intra-grupos	206180356752905,300	11943	17263698966,165		
Total	228938399419922,600	11945			

**2.2 Tipología de autoempleo**

Se ha considerado dos categorías ocupacionales para la construcción de esta tipología: los propietarios de establecimientos que ocupan nueve y menos personas (empresarios pequeños) y los trabajadores por cuenta propia.

Esta tipología intenta captar tres niveles de autoempleo: dinámico, con capacidad de acumulación; de subsistencia sin tal capacidad, ya que las necesidades reproductivas del hogar se imponen a las acumulativas

del establecimiento; e intermedio, que recoge los casos que no pueden ubicarse claramente en los dos niveles previos.

A los profesionales independientes, que forman parte de los trabajadores por cuenta propia, se les ha ubicado en el nivel intermedio con posibilidades de pertenecer al nivel dinámico. O sea, los profesionales independientes, por definición, no pueden pertenecer al nivel de subsistencia.

Para diferenciar los niveles, se han utilizado dos criterios. El primero se refiere a la ubicación del establecimiento, determinando que cuando tal local es independiente de la vivienda, se mostraría separación del establecimiento del hogar y, por tanto, superación de la condición de subsistencia con la consiguiente capacidad acumulativa, sea porque se tiene en propiedad o se puede pagar el alquiler. No obstante, este criterio no se aplica a las actividades agrícolas. Esto último responde al hecho de que la posesión de tierra, en el campesinado pequeño, no suele reflejar dinámicas de acumulación, sino que expresa otros fenómenos (herencia, otorgamiento por parte del Estado, etc.). A estos se les ha aplicado solo el segundo criterio, que ha tenido que ver con el nivel de ingresos de estos trabajadores autoempleados.

Este ingreso se ha valorado respecto a lo que se ha denominado “ingreso de responsabilidad social” (IRS). Este se ha definido como aquel monto generado por una actividad de autoempleo que contribuye a superar la pobreza del respectivo hogar. Contribuir implica que no se considera este ingreso como único en tal superación (esto lo constituiría en un ingreso familiar), sino que tal responsabilidad la comparte con otros ingresos laborales (salariales o de autoempleo). En este sentido, este ingreso se define como:

$$\text{IRS} = \text{línea de la pobreza} * (\text{tamaño del hogar} / \text{total de ocupados})$$

La línea de pobreza se estima para cada zona: urbana y rural, por lo que se ha tomado en cuenta tal distinción. Así, los valores respectivos para el 2006 son: 47,086 colones para la zona urbana y 37,907 colones para la rural. Todos los ingresos principales reportados en autoempleo se convirtieron en (sub)múltiplos del IRS correspondiente al respectivo hogar.

Combinando estos dos criterios, se obtiene tres niveles de clasificación, los cuales se resumen en el cuadro AI.2.2.1.

**Cuadro AI.2.2.1**  
**Variables definitorias de autoempleo**

Niveles	Definición
Autoempleo dinámico	Los profesionales independientes con ingresos superiores a 1 IRS.
	Los empresarios pequeños y trabajadores por cuenta propia en actividades no agrícolas con local independiente y con ingresos superiores a 1 IRS.
	Los empresarios pequeños y trabajadores por cuenta propia en actividades agrícolas (campesinos pequeños) y con ingresos superiores a 2 IRS.
Autoempleo de subsistencia	Los empresarios pequeños y trabajadores por cuenta propia en actividades no agrícolas sin local independiente y con ingresos iguales o inferiores a 1 IRS.
	Los empresarios pequeños y trabajadores por cuenta propia en actividades agrícolas (campesinos pequeños) y con ingresos iguales o inferiores a 1 IRS.
Autoempleo intermedio	El resto de situaciones.

La distribución de los tres tipos resultantes se observa en el cuadro AI.2.2.2, donde el valor de 0 corresponde a actividades de autoempleo de subsistencia, el 1 al nivel intermedio y el 2 al autoempleo dinámico; o sea, cierta capacidad acumulativa. Además, esas categorías de autoempleo se relacionaron con el ingreso per cápita, dando como resultado asociaciones significativas y del signo esperado.

**Cuadro AI.2.2.2**  
**Tipos de autoempleo, 2006**  
**(porcentajes)**

autoempleo

N	Válidos	5031
	Perdidos	40108

**autoempleo 2006**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Subsistencia	2121	4.7	42.2	42.2
Intermedio	1906	4.2	37.9	80.0
Dinámico	1004	2.2	20.0	100.0
Total	5031	11.1	100.0	
Sistema	40,108	88.9		
Total	45,139	100.0		

**Cuadro AI.2.2.2**  
**Análisis de varianza del ingreso per cápita por**  
**tipos de autoempleo, 2006**

Ingreso per cápita

	N	Media	Desviación típica	Error típico	Intervalo de confianza para la Media al 95%		Min	Max
					Límite inferior	Límite superior		
0	1903	54,304.38	53,488.537	1,226.124	51,899.69	56,709.07	1,670	740,153
1	1536	113,552.89	105,050.987	2,680.824	108,294.43	118,811.36	7,500	1,330,588
2	1068	219,278.42	257,176.044	7,870.529	203,834.94	234,721.90	25,000	2,600,000
Total	4506	113,581.89	157,347.364	2,343.951	10,8986.60	118,177.19	1,670	2,600,000

**ANOVA****Ingreso per cápita**

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	18615208576921.940	2	9307604288460.970	451.016	.000
Intra-grupos	92928328285963.900	4503	20636981631.349		
Total	111543536862885.800	4505			

**2.3 Categorías laborales restantes**

Además de las categorías referidas a relaciones salariales y de autoempleo, se han construido tres categorías más. La primera es la de patronos y considera a los propietarios de establecimientos que emplean 10 o más trabajadores; o sea, se trata de los empresarios medios y grandes. La segunda es la de trabajadores no remunerados (familiares y no). Y finalmente están los desempleados, constituidos por los cesantes y los que buscan trabajo por primera vez<sup>108</sup>.

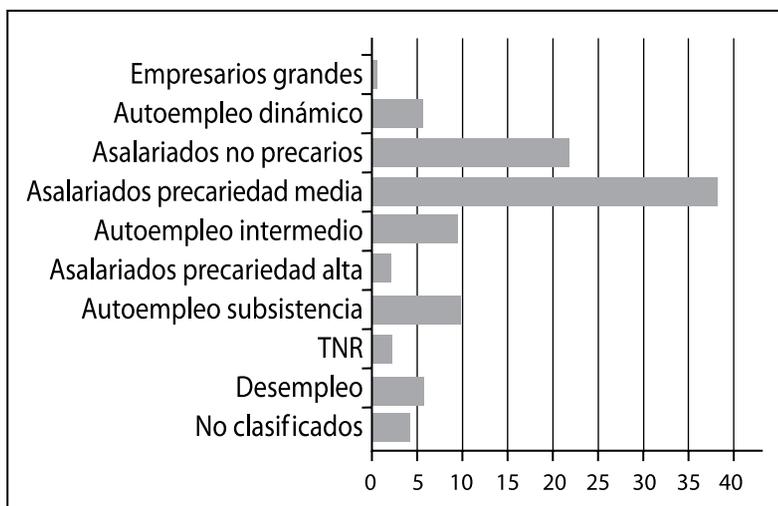
Es necesario argumentar por qué se ha considerado a los trabajadores no remunerados como una categoría aparte y no se incluyó dentro de los asalariados o del autoempleo. Respecto a lo primero, se puede argumentar que, justamente, por su condición de no remunerados no pueden ser considerados como asalariados. Este argumento, si se lleva a sus últimas consecuencias, supone que no deberían ser considerados de manera alguna, ya que el mercado de trabajo no reconoce este tipo de trabajo pues no lo remunera. No obstante, se podría argumentar que hay un reconocimiento indirecto por medio del trabajo de la persona que lo emplea. O sea, se estaría ante un/a trabajador/a colectivo/a. Esta opción, analíticamente interesante, no es viable, dada la manera en que están captados los datos, ya que la unidad de registro es el hogar y no el establecimiento. Por consiguiente, se optó por un tratamiento diferenciado y, como se verá en el próximo apartado, se incluye dentro del excedente laboral.

<sup>108</sup> Se identificaron los casos de desempleados menores de 30 años y con educación universitaria, así como los inactivos desalentados, pero no resultaron muchos casos, por lo que se decidió utilizar la variable original de desempleo abierto.

Además, hay un número de trabajadores que, por ausencia de información en alguna de las variables que definen las categorías construidas, han engrosado una categoría residual de inclasificados.

Las categorías laborales construidas en esta etapa para el año 2006 se incluyen en el gráfico AI.2.3.1, que muestra la distribución porcentual de cada categoría respecto al total de casos posibles, utilizando los valores expandidos de las EHPM.

**Gráfico AI.2.3.1**  
**Clasificación de la dimensión laboral**  
**(porcentajes)**



## ***2.4 Construcción de las variables de ciudadanía social***

La dimensión de ciudadanía social se abordó, de manera muy aproximada, mediante dos variables: educación o empleabilidad y seguridad social. El criterio de selección de dichas variables radica, principalmente, en la disponibilidad de la información en todas las bases de datos de las EHPM escogidas.

La variable de empleabilidad consideró los años de educación aprobados de la población económicamente activa (PEA). Se recodificaron esos años de escolaridad según niveles educativos que reflejaran la obtención (o ausencia) de un título, pues el mercado laboral opera desde la lógica

de credenciales y no de acumulación de años de estudio por separados (cuadro AI.2.2.4).

Respecto a la seguridad social, se recodificó la variable de las bases de datos de las encuestas de hogares relacionada con la “condición de aseguramiento al seguro de salud de la CCSS” y se establecieron tres categorías que clasificara a todos los miembros del hogar. Dichos criterios de recodificación se muestran también en el siguiente cuadro.

**Cuadro AI.2.2.4**  
**Variables definitorias de escolaridad**  
**de la PEA y de seguridad social**

Niveles	Definición
Educación de la PEA (empleabilidad)	
0 (ningún título)	De 0 a 5 años de educación
1 (primaria completa)	De 6 a 8 años de educación
2 (secundaria incompleta)	De 9 a 10 años de educación
3 (secundaria completa)	De 11 a 12 años de educación
4 (educación universitaria)	De 13 años y más de educación
Seguridad social	
0 (sin ningún tipo de aseguramiento)	No asegurado
1 (asegurado como beneficiario indirecto)	Asegurado por el Estado y familiar, familiar de asegurado directo, familiar de pensionado, pensionado del régimen no contributivo (cualquier tipo) y otras formas de aseguramiento.
2 (asegurado como beneficiario directo)	Asegurado asalariado, mediante convenio, cuenta propia (voluntario), pensionado del régimen IVM de la CCSS y pensionado del Magisterio, de Hacienda o del Poder Judicial.

### **3. Construcción de los niveles de exclusión/inclusión**

Las transformaciones del apartado precedente han tenido lugar a nivel de individuos; sin embargo, el fenómeno de la exclusión tiene como unidad de análisis, y por tanto de registro, el hogar. De esta manera, las variables generadas se han agregado a una base de hogares para su procesamiento.

Posteriormente, las dos dimensiones consideradas con sus distintos indicadores, entrarán en un análisis factorial que, seguido de un análisis de conglomerados, generará los niveles de exclusión/inclusión.

#### ***3.1 Dimensión laboral***

Las categorías laborales construidas previamente se clasificaron según la calidad del empleo, de la siguiente manera:

- **Inclusión laboral (calidad alta):** empresarios de empresas grandes, asalariados no precarios y autoempleo dinámico.
- **Inclusión laboral intermedia (calidad media):** asalariados con precariedad media y autoempleo intermedio.
- **Exclusión laboral (calidad baja):** asalariados con precariedad alta, autoempleo de subsistencia, desempleados abiertos y trabajadores no remunerados.

Esta última categoría es la operacionalización del excedente laboral que incorpora, como ya se mencionó, a los trabajadores no remunerados, ya que el no recibir reconocimiento monetario por su trabajo los ubica en los límites del mercado laboral.

Se estimó el promedio de los ingresos de los ocupados en la ocupación principal para las tres categorías de exclusión/inclusión laboral, obteniéndose los siguientes valores: 332.385,4 colones para el grupo de inclusión laboral, 163.232,7 colones para inclusión media y 36.552,8 colones para el grupo de exclusión laboral. Tomando como referencia el grupo de inclusión laboral, se calcularon los factores para cada grupo, que resultan de dividir el ingreso promedio del grupo ente el ingreso promedio de inclusión laboral. Así, al agregar por hogar los casos en cada grupo, a esas sumas se les ha multiplicado por 1 en el caso de inclusión laboral; por 0,49 en el caso de inclusión laboral intermedia; y por 0,11 en el caso

de exclusión laboral. A partir de estas cantidades, se calculó un promedio laboral por hogar de la siguiente manera:

$$\text{Promedio laboral hogar} = \frac{1*(\text{inclusión}) + 0,49*(\text{inclusión intermedia}) + 0,11*(\text{exclusión})}{\text{total de PEA}}$$

Este promedio varía entre 1 (cuando todos los miembros insertos en el mercado de trabajo corresponden al grupo de inclusión) y 0,11 (cuando todos pertenecen al de exclusión).

No obstante, no se tiene información sobre dos tipos de hogares. El primero se refiere aquellas unidades domésticas que no tienen miembros activos, ocupados o desempleados, en el mercado de trabajo. Y el segundo, si bien hay miembros activos, todos corresponden a la categoría de inclasificados. Se ha intentado recuperar el máximo de estos casos mediante el siguiente proceso de imputación.

Se han estimado para los casos válidos en el promedio laboral por hogar, tres medianas referidas al ingreso per cápita de la unidad doméstica. La primera se refiere a los hogares con promedio igual a 0,11 (o sea, todos los activos forman parte del excedente laboral), cuya mediana es 27,275 colones; la segunda corresponde al grupo con promedios superiores a 0,11 y menores a 1, con una mediana de 69,850 colones; y la tercera remite a los hogares con promedio igual a 1 (todos los activos están incluidos laboralmente), en los que la mediana es 140,000 colones. La estimación de estas tres medianas permite establecer cuatro intervalos:

- El primero se define por valores iguales o inferiores a la primera mediana.
- El segundo se delimita por valores superiores a la primera mediana e inferiores o iguales a la segunda mediana.
- El tercero se define por valores superiores a la segunda mediana pero inferiores o iguales a la tercera mediana.
- Y el cuarto se delimita por valores superiores a la tercera mediana.

Establecidos estos intervalos de ingreso per cápita, se les ha otorgado el valor 0,11 al primero de los intervalos; 0,30 al segundo (es el valor de la moda entre los valores 0,11 y 0,49 de la distribución del índice de promedio laboral); 0,745 al tercero (es el valor de la moda entre 0,49 y

1 de la misma distribución); y el 1 al cuarto. Estos son los valores que se han imputado a los casos no clasificados en términos de promedio laboral del hogar, dependiendo en qué intervalo se ubica su ingreso per cápita. Obviamente, hogares sin información en esta variable no han podido ser recuperados.

### **3.2 Dimensión de ciudadanía social**

Como la unidad de análisis es el hogar, lo que se ha obtenido es un promedio de los valores de escolaridad de la PEA por cada unidad doméstica; cifra que, obviamente, varía de 0 a 4. El límite inferior refleja casos donde todos los miembros laboralmente activos no han logrado concluir la primaria, mientras que el límite superior refleja situaciones donde esos miembros tienen algún año de educación superior.

Como en el caso de la dimensión laboral, los hogares sin miembros insertos en el mercado de trabajo aparecen con valores *missing*. Lo mismo pasa cuando todos los miembros laboralmente activos no reportaron información sobre el nivel educativo. En estos casos se ha procedido también a un procesamiento de imputación. Este proceso supone imputar al hogar el nivel educativo de la persona que ejerce la jefatura del hogar recodificada de la siguiente manera. Se estimó un promedio de escolaridad de la PEA, según las categorías de escolaridad del jefe del hogar, dando los siguientes resultados:

- Nivel de escolaridad de la jefatura = 0, promedio = 0,63.
- Nivel de escolaridad de la jefatura = 1, promedio = 1,32.
- Nivel de escolaridad de la jefatura = 2, promedio = 2,12.
- Nivel de escolaridad de la jefatura = 3, promedio = 2,92.
- Nivel de escolaridad de la jefatura = 4, promedio = 3,79.

Estos son los valores que se imputan a los hogares sin información. Si no hay información sobre los años de escolaridad del/de la jefe/a del hogar, el caso queda como *missing*.

La existencia de seguro social trasciende el mundo de trabajo asalariado y toma en cuenta otros tipos de trabajadores y a la población económicamente inactiva. Como este es un atributo individual, se ha procedido a estimar un

promedio por hogar, el cual varía desde 0, cuando nadie en el hogar tiene algún tipo de seguro, hasta 2, cuando todos los miembros del hogar son asegurados directos.

### 3.3 Índices y niveles de exclusión/inclusión

A partir del conjunto de variables creadas (promedio laboral, empleabilidad y condición de aseguramiento), se ha procedido a construir un índice mediante un análisis factorial, con base en el método de componentes principales. Los resultados correspondientes a este análisis se muestran a continuación, en el cuadro AI.3.3.1.

**Cuadro AI.3.3.1**  
**Análisis factorial del índice de exclusión/inclusión**

KMO y Prueba de Bartlett

Media de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin		.622
Prueba de esfericidad de Bartlett	Chi-Cuadrado Aprox.	4970.346
	gl	3
	Sig.	.000

Comunalidades

	Inicial	Extracción
Promedio laboral	1.000	.675
Empleabilidad	1.000	.624
Aseguramiento	1.000	.459

Método de extracción: análisis de componentes principales

Varianza Total Explicada

Componente	Autovalores Iniciales			Suma de las saturaciones al cuadrado de la extracción		
	Total	% de la Varianza	% Acumulado	Total	% de la Varianza	% Acumulado
1	1.757	58.573	58.573	1.757	58.573	58.573
2	.739	24.624	83.197			
3	.504	16.803	100.000			

## Matriz de Componente

	Componentes
	1
Promedio laboral	.821
Empleabilidad	.790
Aseguramiento	.677

Método de Extracción: Análisis de Componentes Principales.

a 1 componente extraído.

Los valores de los índices resultantes se han agrupado mediante la aplicación de un análisis de conglomerados (*K-means clusters*), que ha dado como resultado los niveles de exclusión/inclusión que se presentan en el cuadro AI.3.3.2 (en términos de valores expandidos), a partir de la convergencia de los valores de Eta-cuadrado. Asimismo, el gráfico AI.3.3.1 muestra la distribución de los niveles de exclusión para el 2006.

**Cuadro AI3.3.2**  
**Niveles de exclusión/inclusión sociales, EHPM 2006**  
**(porcentajes)**

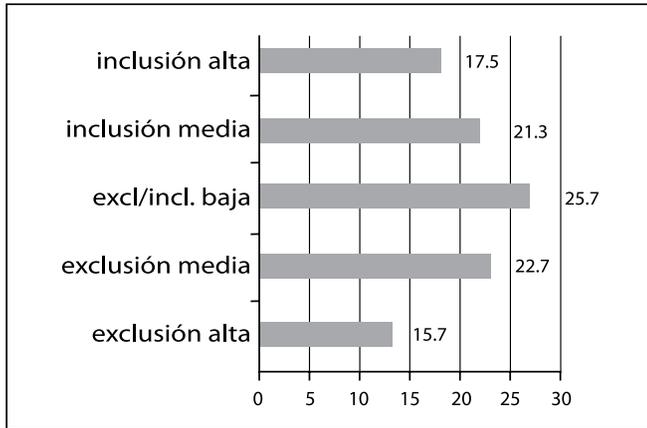
## Niveles de exclusión

N	Válidos	1,130,636
		Perdidos

## Niveles de exclusión

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
exclusión alta	143,703	12.3	12.7	12.7
exclusión media	257,033	22.0	22.7	35.4
exclusión/inclusión baja	290,837	24.9	25.7	61.2
inclusión media	241,101	20.6	21.3	82.5
inclusión alta	197,962	17.0	17.5	100.0
Total	1,130,636	96.8	100.0	
System	37,196	3.2		
Total	1,167,832	100.0		

**Gráfico AI.3.3.1**  
**Niveles de exclusión/inclusión sociales, EHPM 2006**  
**(porcentajes)**



Se han realizado pruebas de consistencia tanto internas (con las variables integrantes del análisis factorial) como externas (respecto al ingreso per cápita); que se muestra en el cuadro AI.3.3.3. Todas ellas han resultado estadísticamente significativas con la dirección esperada de asociación.

**Cuadro AI.3.3.3**  
**Pruebas de consistencia de los niveles de**  
**exclusión/inclusión, EHPM 2006**

		N	Media	Desviación Típica	Error Típico	Intervalo de confianza para la Media al 95%	
						Límite Inferior	Límite Superior
Promedio laboral	exclusión alta	1,490	.239	.1594	.0041	.231	.247
	exclusión media	2,665	.339	.1654	.0032	.332	.345
	excl/incl baja	3,015	.496	.1662	.0030	.490	.502
	inclusión media	2,500	.721	.2136	.0043	.712	.729
	inclusión alta	2,052	.938	.1277	.0028	.932	.943
	Total	11,722	.553	.2914	.0027	.548	.558
Emplea- bilidad	exclusión alta	1,490	.594	.5489	.0142	.566	.622
	exclusión media	2,665	.946	.7087	.0137	.919	.972
	excl/incl baja	3,015	1.489	.8643	.0157	1.458	1.520
	inclusión media	2,500	2.410	1.0623	.0212	2.368	2.451
	inclusión alta	2,052	3.594	.5698	.0126	3.570	3.619
	Total	11,722	1.817	1.2886	.0119	1.793	1.840
Asegura- miento	exclusión alta	1,490	.443	.4261	.0110	.422	.465
	exclusión media	2,665	.980	.3985	.0077	.965	.996
	excl/incl baja	3,015	1.269	.3842	.0070	1.256	1.283
	inclusión media	2,500	1.390	.3597	.0072	1.376	1.405
	inclusión alta	2,052	1.626	.3059	.0068	1.612	1.639
	Total	11,722	1.187	.5151	.0048	1.178	1.196
Ingreso <i>per cápita</i>	exclusión alta	1,408	411,45.79	45,153.68	1,203.56	38,784.82	43,506.76
	exclusión media	2,495	51,781.49	47,281.11	946.489	49,925.50	53,637.47
	excl/incl baja	2,826	80,489.23	64,909.36	1,220.95	78,095.18	82,883.28
	inclusión media	2,304	135,372.68	130,123.53	2,710.77	130,056.8	140,688.49
	inclusión alta	1,949	279,581.57	302,984.25	6,862.32	266,123.3	293,039.83
	Total	10,983	115,776.86	168,817.86	1,610.87	112,619.2	118,934.46

## ANOVA

		Suma de Cuadrados	gl	Media Cuadrática	F.	Sig
Promedio laboral	a) Inter-grupos	653.780	4	163.445	5,610.035	.000
	b) Intra-grupos	341.368	11,717	.029		
	Total	995.148	11,721			
Empleabilidad	a) Inter-grupos	11,937.983	4	2,984.496	4,647.789	.000
	b) Intra-grupos	7,523.864	11,717	.642		
	Total	19,461.847	11,721			
Aseguramiento	a) Inter-grupos	1,456.031	4	364.008	2,579.104	.000
	b) Intra-grupos	1,653.706	11,717	.141		
	Total	3,109.737	11,721			
Ingreso per cápita	a) Inter-grupos	7.48E+013	4	1.869E+013	861.376	.000
	b) Intra-grupos	2.38E+014	10,977	21,700,546,559		
	Total	3.13E+014	10,981			

#### 4. Modelo de regresión logística de superación de la pobreza

Una vez construida la variable de niveles de exclusión/inclusión, se ha procedido a incluirla como variable independiente en un modelo de explicación del paso de la pobreza a la no pobreza. Como variable dependiente, se utiliza la variable de pobreza elaborada por el INEC, siguiendo el método de línea de pobreza. Se genera una variable dicotómica, en la cual si el hogar está en situación de pobreza (extrema o relativa), se le otorga el valor 0, o de lo contrario el valor 1.

Se ha estimado un modelo de regresión logística multivariado, que calcula probabilidades sobre condicionantes de la pobreza con la no pobreza. El modelo contiene cuatro tipos de variables independientes: socio-demográficas; territoriales; laborales; y los niveles de exclusión/inclusión. A continuación se detalla la construcción de cada una de las variables consideradas.

##### 4.1 Socio-demográficas

- Número de menores: cantidad de personas en el hogar menores de 12 años.
- Número de mayores: cantidad de personas en el hogar mayores de 64 años.
- Jefatura femenina: hogares cuyo jefe de hogar es una mujer.
- Nacionalidad del jefe: aproximada con la variable de lugar de nacimiento. Es una variable categórica que identifica a los nacidos en Nicaragua (con valor de 0), los costarricenses de nacimiento (con valor de 1), y los nacidos en el

resto de países del mundo (con valor de 2). Como toda variable categórica, el primer valor constituye la categoría de referencia respecto de la cual hay que interpretar los resultados.

- **Calidad de la educación:** es otra variable categórica que indica si en el hogar hay al menos un/a joven, con edades entre los 7 y 17 años, en las siguientes situaciones en términos de asistencia escolar: 1 si en el hogar al menos un menor con esas edades asiste a la educación en centros privados, 2 son los hogares que no tienen menores con esas edades escolares y el 0 es el resto de condiciones; o sea, que todos o algunos de los menores asisten a la educación pública o que todos o algunos no asisten a la educación formal.
- **Años de escolaridad promedio del jefe de hogar:** es una variable continua que identifica los años de educación del jefe del hogar.

#### ***4.2 Territoriales***

- **Regiones:** es una variable categórica, que identifica las regiones de planificación del país. Se les ordenó de mayor a menor incidencia de pobreza en el año 2006, quedando de la siguiente manera: 0 es la Chorotega, 1 es la Brunca, 2 es Pacífico Central, 3 es la Huetar Norte, 4 es la Huetar Atlántica y 5 es la región Central.

#### ***4.3 Laborales***

- **Tasa de participación laboral:** es el cociente entre el número de personas ocupadas en el hogar y el tamaño de este. Es una variable que varía de 0 (no hay personas ocupadas) a 1 (todas lo están).
- **Sin PEA:** es una variable dummy que identifica a los hogares que no tienen ningún miembro económicamente activo con un valor de 1.

#### 4.4 Niveles de exclusión/inclusión

Esta es la variable clave para el análisis y de tipo categórico con las categorías señaladas en el apartado 3.3, a las que se ha añadido una sexta de ignorados, para no perder casos en el análisis. La categoría referencial es la exclusión alta. Los resultados del modelo aplicado, sólo con las variables significativas<sup>109</sup> se muestran en el cuadro AI.4.4.1.

**Cuadro AI.4.4.1**  
**Resultados del modelo de regresión logística**  
**de superación de la pobreza**

Resumen del procesamiento de casos

Casos no ponderados		N	Porcentaje
Casos seleccionados	Incluidos en el Análisis	10,973	91.5
	Casos perdidos	1,018	8.5
	Total	11,991	100.0
Casos no seleccionados		0	.0
Total		11,991	100.0

Resumen de los Modelos

Paso	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	6,810.653(a)	.322	.507

(a) La estimación ha finalizado en el número de iteración 4 porque las estimaciones de los parámetros han cambiado en menos de .001.

<sup>109</sup> La variable de nacionalidad de la jefatura del hogar se excluyó del modelo, pues no resultó estadísticamente significativa.

**Variables en la ecuación**

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
menores_sum	-.250	.033	58.396	1	.000	.779
mayores_sum	-.181	.062	8.433	1	.004	.834
jefamujer_first	-.414	.069	36.417	1	.000	.661
añosescolaridad_first	.033	.011	9.390	1	.002	1.034
educacalidad1			23.161	2	.000	
educacalidad1(1)	.578	.216	7.137	1	.008	1.782
educacalidad1(2)	.320	.075	18.275	1	.000	1.377
region1			51.063	5	.000	
region1(1)	.250	.138	3.295	1	.070	1.285
region1(2)	.440	.155	8.077	1	.004	1.553
region1(3)	.821	.154	28.344	1	.000	2.273
region1(4)	.747	.134	31.314	1	.000	2.111
region1(5)	.578	.107	29.500	1	.000	1.783
TPL	4.951	.222	498.032	1	.000	141.349
Sinpea	.662	.133	24.768	1	.000	1.939
nivelexclusion3			850.391	5	.000	
nivelexclusion3(1)	.885	.083	113.459	1	.000	2.423
nivelexclusion3(2)	2.074	.094	485.877	1	.000	7.960
nivelexclusion3(3)	3.172	.136	544.554	1	.000	23.865
nivelexclusion3(4)	4.858	.309	247.844	1	.000	128.741
nivelexclusion3(5)	1.467	.491	8.936	1	.003	4.335
Constant	-2.497	.164	231.661	1	.000	.082

(a) Variable(s) introducidas en el paso 1: menores\_sum, mayores\_sum, jefamujer\_first, añosescolaridad\_first, educacalidad1, region1, TPL, sinpea, nivelexclusion3.

Dicho modelo estimó una regresión logística de superación de la pobreza, como se mencionó anteriormente, a partir del cual se hacen simulaciones en las que se identificarán los hogares que se encuentran bloqueados o en situación de exclusión social.

## 5. Ejercicios de simulación

Los modelos logísticos, en tanto que calculan probabilidades, permiten realizar ejercicios de simulación<sup>110</sup>. En este caso, los ejercicios consistieron en lo siguiente.

Las probabilidades estimadas se han referido a la superación de la pobreza. Por consiguiente, las simulaciones tienen que ver con tal superación.

Esta se logra cuando la probabilidad alcanza un valor igual o mayor al punto de corte del respectivo modelo de regresión logística; o sea, la probabilidad que maximiza la clasificación entre las dos categorías que constituye la variable dependiente del modelo (pobreza vs. no pobreza).

Las probabilidades son resultado de un algoritmo que recoge la constante del modelo y los coeficientes de cada una de las variables independientes que se multiplican por los valores que adquiere la respectiva variable. El valor resultante se eleva a la potencia  $e$  y se divide por este mismo valor más uno, resultando la probabilidad de superación de la pobreza.

En este sentido, la simulación consiste en variar los valores de las variables para observar cambios en las probabilidades. Se han llevado a cabo una doble simulación:

La primera ha supuesto cambiar el perfil de los hogares pobres, atribuyéndoles las características de un grupo de hogares no pobres, que corresponde a las unidades domésticas que están por debajo de la mediana del ingreso per cápita, es decir, la mitad inferior de los no pobres. Esto implica aceptar un supuesto muy fuerte: las políticas de reducción de la pobreza en curso, resultan exitosas, induciendo cambios de tipo estructural. O sea, se ubica en una situación donde, en principio, se niega la existencia de bloqueo y se apuesta claramente por la movilidad social ascendente para los grupos en condición de pobreza.

Al respecto es importante señalar que este cambio de perfil se puede realizar de distintas maneras. La primera es atribuir las modas, en el caso de variables métricas, de los hogares no pobres a los pobres. Y en el caso de variables métricas, se asignan los promedios. Esto último conlleva el problema de dispersión y de promedios altos que generan probabilidades altas. Una posibilidad de corrección es utilizando medianas en lugar de promedios. Pero el resultado es el opuesto, ya que se generan probabilidades

---

110 Al respecto, véase F. Cortés: "Determinantes de la pobreza de los hogares. México, 1992", Revista Mexicana de Sociología, Vol.59, N.º 2, (abril-junio, 1997).

bajas. En este sentido, se optó por una solución intermedia: se han utilizado promedios, pero de la mitad de los no pobres, como se ha señalado en el párrafo anterior.

En esta primera simulación, no obstante no se ha afectado la variable analítica clave: niveles de exclusión. Su modificación lleva a una segunda simulación. Con los perfiles ya transformados se ha simulado cómo se incrementa la probabilidad según se pasa del nivel de exclusión alta, al de exclusión media, al de exclusión/inclusión baja, al de inclusión media y al de inclusión alta. Si con el primer nivel los cambios de la simulación primera arrojan ya una probabilidad superior al punto de corte, hay que rechazar la hipótesis del bloqueo. De lo contrario, se verifica.

## Anexo Metodológico II

**E**ste anexo se refiere al capítulo tercero. En él vamos a especificar las diferentes variables que se han considerado tanto en los modelos multinivel como en los logísticos.

### 1. Modelos multinivel

#### 1.1 Capacidad de mercado

Como se ha señalado, la capacidad de mercado constituye la variable dependiente de estos modelos. Implica una resignificación del ingreso laboral de la persona que se expresa de la siguiente manera:

*Ingreso resignificado = ingreso de la ocupación principal \* tasa de participación laboral del hogar \* coeficiente de calidad de empleo*

La tasa de participación laboral del hogar es el cociente entre el número de ocupados del hogar entre su tamaño. La calidad del empleo remite a la calificación que hemos propuesto en nuestros trabajos sobre exclusión social, donde hemos definido empleos de calidad alta (empresarios no pequeños, asalariados no precarios y autoempleos dinámicos), media (asalariados con precarización intermedia y autoempleo intermedio) y baja (asalariados con precarización alta, autoempleo de subsistencia, trabajo no remunerado y desempleo). (Estos últimos constituyen el excedente laboral).

Tanto los empleos de calidad media como los de calidad baja tienen un peso inferior a los de calidad alta. Estos pesos reflejan diferencias en los promedios de los ingresos de estos conjuntos de empleo. Así, mientras el

peso de los empleos de calidad alta es igual a 1, los de calidad media es de 0.49 y el de calidad baja 0.11.

Esta variable se ha estandarizado y se ha reescalado para que tuviera solo valores 0 y positivos; posteriormente, se ha normalizado respecto del valor más alto que se le ha asignado el valor 100.

### ***1.2 Posiciones de clase***

El segundo nivel de estos modelos ha sido ordenado según diez posiciones de clase cuyos criterios de construcción se reflejan en el siguiente cuadro.

**Cuadro AII.1.2.1**

**Costa Rica: criterios clasificatorios de posiciones de clase sociales**

<b>Posiciones de clases sociales</b>	<b>Categoría ocupacional</b>	<b>Ocupación</b>	<b>Tamaño del establecimiento</b>
Empresarios no pequeños	Patrono		10 y más empleados
Gerentes	Empleado de empresa privada o del Estado	Nivel directivo	
Empresarios pequeños	Patrono		De 5 a 9 empleados
Profesionales asalariados	Empleado de empresa privada o del Estado	Profesional	
Profesionales independientes	Trabajador por cuenta propia	Profesional	
Técnicos y administrativos	Empleado de empresa privada o del Estado	Técnico y administrativo	
Microempresarios	Patrono		De 1 a 4 empleados
Trabajadores manuales	Empleado de empresa privada o del Estado	Resto de categorías	
Trabajadores por cuenta propia	Trabajador por cuenta propia		Unipersonal
Empleadas domésticas	Servidora doméstica		

### ***1.3 Variables referidas a pares categóricos***

Son cuatro variables dicotómicas (género, edad, nacionalidad y territorialidad) con valores 1 para las siguientes categorías: mujer; jóvenes (hasta 24 años); nicaragüenses; y residentes de la Región Central.

### ***1.4 Variables de educación***

Se ha utilizado cuatro variables dicotómicas: primaria (6 a 8 años de escolaridad); secundaria académica (9 y 10 años); secundaria técnica (11 y 12 años); y superior (13 y más años).

## **2. Modelos logísticos**

La variable dependiente es una dicotomización de la variable capacidad de mercado. Se ha identificado un valor de tal capacidad que diferencia a los casos desempoderados relativos (valor 0) de los empoderados relativos (valor 1). Este valor es el promedio del valor del ingreso resignificado del conjunto de individuos cuyos hogares están en situación de inclusión mínima y además no son hogares pobres. Inclusión mínima significa que en la segmentación del índice de exclusión/inclusión se ha tomado el conglomerado que contiene valores positivos y negativos, pero solo se han considerado los primeros.

Las variables independientes son de tres tipos. Las referidas a educación se compactaron en una sola variable categórica que mantiene esos cuatro niveles educativos (primaria, secundaria académica, secundaria técnica y superior); el nivel de superior es la categoría de referencia. Las que expresan pares categóricos son las mismas que en el modelo multinivel. Por el contrario, en tanto que se han procesado dos modelos por razones relacionadas con los ejercicios de simulación, tal como se argumentó en el texto, hay dos variables de posición de clase, ambas categóricas. La primera, para el modelo referido al campo de explotación de fuerza de trabajo asalariada, tiene cuatro categorías: trabajadores manuales y empleadas domésticas; técnicos y administrativos; profesionales; y gerentes (que incluye a los empresarios de empresas no pequeñas). La segunda, para el modelo referido al campo de acaparamiento de oportunidades de acumulación, también tiene cuatro categorías: trabajadores por cuenta propia; microempresarios y profesionales independientes; empresarios pequeños; y empresarios no pequeños. En ambas variable, la última categoría es la de referencia.

Concluimos este anexo presentando las ecuaciones de los modelos tanto de regresión multinivel como logística.

**ECUACIONES DE MODELO DE REGRESIÓN MULTINOMIAL  
MODELO NULO CON EFECTOS ALEATORIOS**

$$Y_{ij} = \gamma_{00} + \mu_{0j} + \Gamma_{ij} \quad (\text{Ecuación 1})$$

Donde:

$Y_{ij}$  = La capacidad de mercado (Y), para del individuo  $i$  perteneciente al grupo de posición de clase  $j$

$\gamma_{00}$  = Gran media de la población

$\mu_{0j}$  = Efecto aleatorio grupal de nivel 2

$\Gamma_{ij}$  = Efecto aleatorio del Nivel 1

Nótese que

$$\text{Var}(Y_{ij}) = \text{Var}(\mu_{0j} + \Gamma_{ij}) = \tau_{00} + \sigma^2,$$

Donde,

$\tau_{00}$  = varianza entre grupos (unidades de segundo nivel, en nuestro caso es la varianza Y correspondiente a posiciones de clase)

$\sigma^2$  = varianza intra grupos (unidades de primer nivel, en nuestro caso es la varianza de Y entre los individuos ocupados considerados en el análisis)

En nuestro caso:

J = posiciones de clase, donde N = 10

i = individuos ocupados, donde N = 16,471

La ecuación 1 puede descomponerse en una ecuación para cada uno de los niveles del modelo estimado. Siguiendo el lenguaje del texto, las unidades de nivel 1 son individuos y las unidades de nivel 2 son posiciones de clase en los mercados.

**Nivel 1**

$$Y_{ij} = \beta_{0j} + \Gamma_{ij} \quad (\text{Ecuación 2})$$

La ecuación 2 implica que:

$$\beta_{1j} = 0 \text{ en el nivel 1, para todas las } j$$

y

$\Gamma_{ij} \sim N(0, \sigma^2)$  para  $i = 1, \dots, n_j$  individuos en grupos de posición de clase J, y  $j = 1, \dots, 21$  grupos de clase.

$\sigma^2$  = la varianza en el nivel 1

**Nivel 2**

$$\beta_{0j} = \gamma_{00} + \mu_{0j} \quad (\text{Ecuación 3})$$

$\gamma_{00}$  = la gran media de Y en la población

$\mu_{0j}$  = efecto aleatorio asociado a la unidad J. en sentido estricto, constituye un error aleatorio

con

$$\mu_{0j} \sim N(0, \tau_{00})$$

donde  $\tau_{00}$  es equivalente a la varianza del segundo nivel.

En nuestro caso:

J = posiciones de clase, donde  $N = 10$

I = individuos ocupados, donde  $N = 16,471$

**MODELO DE INTERCEPTOS ALEATORIOS Y  
PENDIENTES FIJAS  
(ONE WAY ANCOVA WITH RAMDOM EFFECTS)**

(Ecuación 1)

$$Y_{ij} = \gamma_{00} + \beta_{1ij}(X_{1ij}) + \beta_{2ij}(X_{2ij}) + \beta_{3ij}(X_{3ij}) + \beta_{4ij}(X_{4ij}) + \beta_{5ij}\sum(X_{5ij}) + \mu_{0j} + \Gamma_{ij}$$

Donde,

$Y_{ij}$  = La capacidad de mercado (Y), para el individuo  $i$  perteneciente al grupo de posición de clase  $j$

$\gamma_{00}$  = Gran media de la población

$X_1$  = **Sexo:**  
Hombre = 0  
Mujer = 1

$X_2$  = **Grupo de edad:**  
25 y más años = 0  
De 12 a 24 años = 1

$X_3$  = **Nacionalidad:**  
Costarricense y otros = 0  
Nicaragüense = 1

$X_4$  = **Región:**  
Central = 0  
Resto del país = 1

$X_5$  = **Nivel Educativo:**  
variable nominal pluricotómica con K-1 grupos

$X_{5a}$   
Primaria completa = 1  
Otro = 0

$X_{5b}$   
Secundaria académica = 1  
Otro = 0

$$\begin{array}{l} X5c \\ \text{Secundaria técnica} \\ \text{Otro} \end{array} \quad \begin{array}{l} = 1 \\ = 0 \end{array}$$

$$\begin{array}{l} X5c \\ \text{Educación Superior} \\ \text{Otro} \end{array} \quad \begin{array}{l} = 1 \\ = 0 \end{array}$$

X5d = Grupo omitido,

$$\begin{array}{l} \text{Menos de primaria completa} \\ \text{Otro} \end{array} \quad \begin{array}{l} = 1 \\ = 0 \end{array}$$

$\mu_{0j}$  = efecto grupal de nivel 2 (aleatorio)  
 $\Gamma_{ij}$  = efecto Individual de nivel 1 (aleatorio)

La ecuación 1 puede descomponerse en una ecuación para cada uno de los niveles considerados en el modelo:

### Nivel 1

(Ecuación 2)

$$Y_{ij} = \beta_{0j} + \beta_{1ij} (X_{1ij}) + \beta_{2ij} (X_{2j}) + \beta_{3ij} (X_{3ij}) + \beta_{4ij} (X_{4ij}) + \beta_{5ij} \sum (X_{5j}) + \Gamma_{ij}$$

### Nivel 2

$$\beta_{0j} = \gamma_{00} + \mu_{0j} \quad \text{(Ecuación 3)}$$

$$\beta_{1j} = \gamma_{10}$$

$$\beta_{2j} = \gamma_{20}$$

$$\beta_{3j} = \gamma_{30}$$

$$\beta_{4j} = \gamma_{40}$$

$$\beta_{5j} = \gamma_{50}$$

$$\beta_{6j} = \gamma_{60}$$

$$\beta_{7j} = \gamma_{70}$$

$$\beta_{8j} = \gamma_{80}$$

donde,

$\mu_{0j}$  = es un efecto grupal de carácter aleatorio  
 $\text{Var}(\Gamma_{ij}) = \sigma^2$ ; es decir, la varianza residual después de haber controlado por  $X_{ij}$ .

**Nota:**

1. Se desprende del sistema de ecuaciones presentado que el efecto  $X_i$  es fijo en las unidades de segundo nivel.
2.  $j$  = posiciones de clase, donde  $N = 10$
3.  $i$  = individuos ocupados, donde  $N = 16,471$

**MODELO DE REGRESIÓN LOGÍSTICA  
CONDICIONANTES DE LA PROBABILIDAD DE ACCEDER  
AL UMBRAL MÍNIMO DE CIUDADANÍA SOCIAL  
EN CAMPO DE EXPLOTACIÓN**

$$Y_i = \text{LN} [P_i / (1-P_i)] = \beta_0 + \beta_1 \sum X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \beta_6 \sum X_6 + e_i$$

Donde,

$Y_i$  = variable dicotómica, donde 0 = no alcanza el umbral mínimo de ciudadanía social 1 = alcanza o supera el umbral mínimo de ciudadanía social, solo incluye individuos ocupados asalariados

LN = Logaritmo Natural

Pr = Probabilidad

$[P_i / (1- P_i)]$  = Probabilidad de ocurrencia del evento condicionada por la probabilidad de no ocurrencia

$\beta_0$  = Constante

$X_1$  = Variable pluricotómica de niveles de educación, con  $k$  categorías. Se modela  $k-1$ . El grupo omitido es nivel educativo ninguno o inferior a primaria completa:

$X_{1a}$  = nivel educativo de primaria completa = 1, otros = 0

$X_{1b}$  = nivel educativo secundaria académica = 1, otros = 0

X1c = nivel educativo técnica = 1, otros = 0  
 X1d = nivel educativo ignorado = 1, otros = 0  
 X1e = nivel educativo de superior = 1, otros = 0  
 (este grupo constituye la categoría de referencia)

X2 = Sexo, 0 = hombres,  
 1 = mujeres

X3 = Grupo de edad, 0 = mayores de 25 años,  
 1 = 12 a 24 años

X4 = Nacionalidad 0 = costarricenses  
 1 = nicaragüenses

X5 = Territorialidad 0 = Región Central  
 1 = Resto del país

X6 = Variable pluricotómica de posiciones de clase. Con K categorías.  
 Se modela k-1. El grupo omitido es el empresarios grandes y medianos y gerentes.

X6a = Asalariados manuales y empleo doméstico =1, otros = 0

X6b = Técnicos y administrativos =1, otros = 0

X6c = Profesionales asalariados =1, otros = 0

X6d = Empresarios medianos, grandes y gerentes =1, otros = 0

(este grupo constituye la categoría de referencia)

$\epsilon_i$  = Residuos

**Nota:**

Cómo se explicó anteriormente, la única diferencia de este modelo de regresión con el empleado para analizar la situación del campo de acaparamiento de oportunidades de acumulación está dada por la definición de la variable referida a posiciones de clase. En el caso de las clases no asalariadas, la variable se define en los siguientes términos:

X6 = Variable pluricotómica de posiciones de clase. Con K categorías.  
Se modela k-1. El grupo omitido es el empresarios grandes y medianos y gerentes.

X6a = Trabajadores por cuenta propia = 1, otros = 0

X6b = Microempresarios y profesionales  
Independientes = 1, otros = 0

X6c = Empresarios pequeños = 1, otros = 0

X6d = Empresarios medianos y grandes = 1, otros = 0  
(este grupo constituye la categoría de referencia)



## COSTA RICA: ¿De “Suiza centroamericana” a Grecia centroamericana?



Existe una feroz oposición de los trabajadores al Plan Fiscal

Por Rafael Cuevas Molina/ Presidente AUNA-Costa Rica

[rafaelcuevasmolina@hotmail.com](mailto:rafaelcuevasmolina@hotmail.com)

La última de las grandes crisis que se han vivido en el año 2011 en Costa Rica es la de la Caja del Seguro Social, y el sistema de pensiones también ha visto cuestionada su sustentabilidad a largo plazo. Son solo dos ejemplos del deterioro que sufre la institucionalidad de la “Suiza centroamericana”.

Los costarricenses, preciándose de ser diferentes del resto de Centroamérica, han autocalificado a su país como la Suiza centroamericana. Aducen para ello la existencia de una sociedad sin las abruptas desigualdades sociales que caracterizan a sus “países hermanos”; sin los enfrentamientos bélicos que han asolado a las repúblicas vecinas; amante de la paz hasta el extremo de haber abolido el ejército; con indicadores sociales que la colocan entre los países con mayor desarrollo humano de América Latina.

A través de los años, han ensayado distintas explicaciones que den cuenta del porqué de esta condición. La mayoría hace hincapié en razones históricas que, potenciadas a mediados del siglo XX, permitieron construir la especificidad costarricense.

El historiador Carlos Monge Alfaro (1909-1979), por ejemplo, basó su explicación en el hecho que, siendo Costa Rica la provincia “más pobre y alejada” de la Capitanía General de Guatemala en el período colonial, la pobreza niveló a todos y no permitió la estructuración de una sociedad estamentaria en la que los grupos dominantes necesitaran de la fuerza para mantenerse en el poder. Se habría conformado así, según esta visión, un país de pequeños propietarios en el que la resolución de los conflictos se habría dado más por la vía legal entre iguales.

Estudios posteriores, especialmente a partir de los años 80, han desvelado lo mucho que de idílica tiene esta explicación, pero sí es cierto que las raíces de la diferencia costarricense provienen, incluso, desde el período colonial. Esa base primigenia habría sido reforzada y profundizada en la década de 1940, cuando una alianza entre un gobierno socialcristiano, comunistas y la Iglesia Católica, llevó adelante una serie de reformas sociales que pusieron la base de lo que, después, se conocería como Estado de Bienestar.

Más tarde, a partir de los años 50, fuerzas socialdemócratas no solo respetarían esas reformas sino las ampliarían, haciendo cada vez mayor la brecha entre Costa Rica y el resto de Centroamérica.

Pero este ritmo ascendente de reformas sociales se vio frenado en la década de 1980 cuando, al igual que en el resto de América Latina, se hizo presente el modelo neoliberal de desarrollo. Paradójicamente, el partido político que había jugado el papel de artífice central en la construcción del Estado de Bienestar o Social, el socialdemócrata Partido Liberación Nacional (PLN), fue también el que inició la implementación del llamado ajuste estructural en el gobierno de Luis Alberto Monge (1982-1986), mismo que fue siendo paulatinamente profundizado en otros gobiernos tanto socialcristianos como socialdemócratas en los años siguientes.

La identificación de los costarricenses con el Estado de Bienestar, y la conciencia del papel que este jugó en el perfilamiento de la diferencia costarricense, llevó a que el proceso de reformas neoliberales no transitara un camino fácil. La oposición al destramamiento del sistema de pensiones, del nacional sistema de electricidad y telecomunicaciones, del seguro social, etcétera, "retrasó" el proceso que en otros países de América Latina conoció mayores ímpetus.

Pero, utilizando subterfugios, los grupos neoliberales lograron ir haciendo prevalecer el neoliberalismo. La estocada más fuerte que lograron en este sentido fue la aprobación por medio de referéndum del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica y República Dominicana (TLC). Fue este un subterfugio porque el TLC llevó implícitas una serie de medidas que iban mucho más allá de un simple tratado comercial. Se trató, ni más ni menos, que de la legitimación ideológica y del marco legal que ha permitido la profundización del neoliberalismo en el país.

Las consecuencias de la aplicación de estas reformas empiezan a pasarle la factura al país, y sus logros políticos y sociales, ya bastante deteriorados, están en riesgo de desaparecer. La última de las grandes crisis que se han vivido en el año 2011 es la de la Caja del Seguro Social, y el sistema de pensiones también ha visto cuestionada su sustentabilidad a largo plazo. Son solo dos ejemplos del deterioro que sufre la institucionalidad de la "Suiza centroamericana" que, de seguir por el camino que lleva, corre grave riesgo de echar al tacho de la basura el esfuerzo de varias generaciones.

Es decir, el riesgo de pasar de ser la Suiza centroamericana a ser la Grecia de esta región. Triste destino.

## Costa Rica: tan cerca de Centroamérica, tan lejos de Suiza

**En: Gobernanza. Revista Internacional para el Desarrollo Humano.**

Edición nº 19 (01/03/2005)

**Arantxa Tirado**

Hasta hace pocos meses, Costa Rica era un país donde los políticos eran respetados y conocidos regionalmente por su honradez y su audacia -uno de ellos, José María Figueres Ferrer, fundador del Partido de Liberación Nacional (PLN) fue el responsable de abolir el ejército tras la guerra civil de 1948-. La democracia costarricense era considerada una de las más estables y eficientes de la región centroamericana. La neutralidad en la política exterior costarricense, pese a que aparente, era admirada como el ejemplo a seguir por el resto de América Central. Los hijos de la clase dirigente estudiaban al lado de los (becados) hijos de los campesinos en la pública Universidad de Costa Rica. El contacto entre clases era frecuente, muy lejos de la separación casi en "castas" que se vive en muchos de los países centroamericanos. En Costa Rica las relaciones sociales se desenvolvían en términos de aparente igualdad y en medio de una cordialidad muy propia del carácter costarricense, tan amante del diálogo y la concordia social. Todo semejaba tan idílico que, sobre el papel, Costa Rica tenía más puntos para ubicarse en el centro de Europa que en un contexto de realidad latinoamericana.

Sin embargo, los acontecimientos de los últimos meses han convulsionado de tal manera al pequeño país centroamericano que algunas personas han empezado a darse cuenta de que ya no viven en la anteriormente conocida como "Suiza centroamericana". Los casos de corrupción que se han destapado desde que en octubre de 2004 fuera desatándose una espiral de escándalos que parecía no tener fin, han colocado a Costa Rica más cerca de Centroamérica de lo que nunca quiso estar. Su proverbial paz social y política ha dado paso a un clima de tensión, desaliento e inestabilidad institucional a la que tan acostumbrados están en muchos países latinoamericanos.

América Latina es la segunda región más corrupta del mundo, después de África. En una escala que va del 10, total transparencia, al 0, mayor grado de corrupción. En 2004 América Latina presentó 3,4 puntos mientras que África registró 2,8. Costa Rica, por su parte, tenía, hasta la fecha, relativos buenos datos. De 2003 a 2004 pasó de 4,3 a 4,9 puntos. Tras los últimos escándalos que han salpicado a varios ex presidentes del país, se prevé que el próximo informe de "Transparencia Internacional" muestre variaciones del indicador en sentido contrario.

La inexistencia de una "tradición" de corrupción política en Costa Rica, al menos no en los niveles que presentaba la corrupción entre los dirigentes del resto de países centroamericanos, ha provocado que los escándalos tuvieran mayor impacto. Lo que era esperable en la Nicaragua de Arnoldo Alemán, no lo

era en la Costa Rica ni de Miguel Ángel Rodríguez, ni de Calderón Fournier, ni de Figueres Olsen. El pueblo costarricense, orgulloso de su tradición democrática, no podía concebir que sus dirigentes pudieran llegar algún día a equipararse, en términos de corrupción, a los del resto de Centroamérica. Es bueno destacar aquí que dentro del "imaginario social costarricense" el pueblo de Costa Rica se percibe a sí mismo como distinto al resto de centroamericanos: más blanco, más democrático, más pacífico... Ello ha dado lugar a interpretaciones historiográficas un tanto rocambolosas, y bastante desacreditadas hoy en día, que justificaban el "hecho diferencial" costarricense por la procedencia regional de los pobladores españoles.

En la actualidad dos de esos ex presidentes costarricenses, ambos pertenecientes al conservador Partido Unidad Social Cristiana (PUSC), se encuentran en prisión por cargos de corrupción, cohecho y enriquecimiento ilícito mientras que el tercero, el socialdemócrata del Partido Liberación Nacional (PLN), Figueres Olsen, está siendo investigado por el cobro de 900.000 dólares de la empresa francesa Alcatel. Éste lo justifica como el pago de unos servicios lícitos de asesoría que desempeñó para dicha empresa. Por su parte, el ex presidente Alemán en Nicaragua guarda arresto domiciliario por la sentencia que le condenó a 20 años de prisión por cargos de, nada menos, lavado de dinero, fraude, malversación de fondos públicos, asociación e instigación para delinquir y delito electoral en perjuicio del Estado. En Guatemala, el ex vicepresidente Francisco Reyes se encuentra preso por fraude al Estado en tanto que el ex presidente Alfonso Portillo se halla refugiado en México. Las investigaciones se ciernen también sobre ex mandatarios de Panamá, Mireya Moscoso, o de El Salvador, Francisco Flores. El actual presidente de Costa Rica, Abel Pacheco, es asimismo investigado puesto que podría haber recibido financiación ilegal para su campaña política por parte de la misma Alcatel. Como se puede apreciar, el fantasma de la corrupción política recorre Centroamérica.

En no pocos casos, detrás de las transacciones monetarias ilícitas aparece la mano de Taiwán y, en tantos otros, son empresas europeas las implicadas en los pagos ilegales. La complicidad de Taiwán y de dichas empresas con la corrupción en estos países no puede ser obviada. No olvidemos que Taiwán tiene interés en estrechar lazos con los gobiernos centroamericanos que no mantienen relaciones diplomáticas con China y Costa Rica es uno de ellos. De igual modo, en los últimos años se han realizado en Costa Rica unas cuantas obras con dinero proveniente de la cooperación exterior taiwanesa.

El hecho de que dos de los ex mandatarios ocuparan cargos en organismos internacionales multiplicó la repercusión de las acusaciones y detenciones. ¿Cómo fue posible que organismos de renombre internacional como la Organización de Estados Americanos (OEA) y el Foro Económico Mundial aceptaran en sus direcciones a Miguel Ángel Rodríguez y a José María Figueres Olsen, respectivamente? Por lo que los acontecimientos nos han mostrado, pareciera que no existe ningún tipo de investigación previa respecto al origen del patrimonio de los candidatos a dichos organismos. Es paradójico saber que una de las credenciales que empujó a Miguel Ángel Rodríguez a la Secretaría General de la OEA fue la transparencia de su gestión pública, y más

paradójico aún, que fuera el mismo Rodríguez quien impulsara bajo su mandato en 1998 un Código de Ética para funcionarios públicos.

Costa Rica ha pasado, merced a estos acontecimientos, de ser un ejemplo de honestidad y pulcritud política a ser un país plagado de "chorizos", en términos costarricenses. La ley que Abel Pacheco aprobó el 7 de octubre de 2004, llamada "Ley contra la corrupción y el enriquecimiento ilícito", tiene por objetivo dotar de mayores facultades a la Contraloría de la República y poder, de este modo, intervenir en cuentas bancarias de funcionarios sospechosos. Estas iniciativas son importantes pero tal vez lleguen demasiado tarde para recuperar la confianza de los costarricenses.

Precisamente, si algo se ve atacado en medio de toda esta crisis es la confianza de los ciudadanos en sus representantes. A ello hay que unir la fragmentación política existente en la Asamblea Legislativa, donde actualmente se pueden encontrar hasta diez grupos distintos fruto de las luchas intestinas y las divisiones en el seno de varios partidos. Con tamaño escenario no es descabellado preguntarse si no será la corrupción política que ha salido a la luz en los últimos meses la que acabe por socavar el sistema bipartidista que tan bien había funcionado en Costa Rica para la clase dirigente. La alternancia pacífica entre el PUSC y el PLN, que se ha sucedido durante décadas, puede llegar a su fin. En las últimas presidenciales ya se produjo un aumento de los votos al candidato Ottón Solís, del Partido Acción Ciudadana (PAC), que se consolidó como la tercera fuerza política del país. Cabe la duda de si será este partido u otro ya existente o de nuevo cuño el que se beneficiará de un eventual voto de castigo a las dos fuerzas políticas principales.

Al descrédito político sufrido por PLN y PUSC, salpicados por las corrupciones de sus otrora miembros y ahora expulsados, se une la desbandada de dirigentes sufrida por el socialdemócrata PLN. Las discrepancias surgidas con el actual candidato a la presidencia en las elecciones de febrero de 2006, el ex presidente y premio Nobel de la paz, Óscar Arias, han llevado a la salida de miembros de peso del partido como el ex secretario general Luis Guillermo Solís, el hijo del fundador, Mariano Figueres Olsen, y el ex presidente Luis Alberto Monge. En palabras de Luis Guillermo Solís, su abandono del partido se debe al carácter "neoliberal" del proyecto político de Arias.

La palabra "neoliberal" se empezó a conocer en Costa Rica a inicios de los años 90 cuando los distintos gobiernos comenzaron a recortar los gastos sociales en educación, sanidad y demás prestaciones. Ello se realizó con el objetivo de satisfacer las exigencias que el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial tenían para Latinoamérica. Costa Rica, que se había caracterizado por tener uno de los mejores sistemas sanitarios públicos de América Latina, junto con el cubano, vio cómo descendía el dinero que el Estado dedicaba a la salud de sus ciudadanos. Por su parte, en el año 2001, el proyecto de privatización del Instituto Costarricense de Electricidad (ICE), la cuarta empresa más grande de Centroamérica, fue objeto de un rechazo social incontestable que obligó a recular al Gobierno de Costa Rica, entonces presidido por Miguel Ángel Rodríguez.

Un rechazo semejante despierta, entre buena parte de los costarricenses y de las fuerzas políticas del país, el Tratado de Libre Comercio (TLC) que Costa Rica negoció con Estados Unidos. Su ratificación va a ser un elemento fundamental de la agenda política costarricense. La Asamblea Constituyente tiene la palabra. Hacen falta 38 votos, dos tercios de los 57 diputados existentes en la cámara, para su definitiva aprobación.

El futuro del Estado social costarricense depende, en buena parte, de si dicho tratado se aplica o no. Para algunos dirigentes, como el centroderechista Ottón Solís, "la apertura en telecomunicaciones y seguros (monopolios estatales) debilitarán el 'estado social de derecho'". Tal vez éste sea un precio que Costa Rica no pueda permitirse, máxime cuando las cifras de pobreza aumentan cada año, con más de un 20% de población pobre en la actualidad y con una inflación creciente que deteriora a diario el poder adquisitivo de los costarricenses.

La corrupción puede que no sea la causante de la pobreza en el país, pero está claro que coadyuva a que las diferencias sociales entre sus ciudadanos se tornen más grandes. La suma de corrupción política, apertura de mercados y liberalización de los servicios sociales puede ser una combinación funesta para los intereses de las clases populares y la, cada vez menor, clase media costarricense. Poco queda ya de lo que fue la Suiza de Centroamérica...

**Comentario de Arantxa Tirado (arantxa.tirado@iigov.org) - 01/03/2005**

Estimados Sres. Palacios y Sol: Agradezco sus acertadas observaciones. Es cierto que empresas españolas, entre ellas Abengoa, están en el punto de mira de los casos de corrupción desatados en Costa Rica. Mi omisión no obedece a ninguna intencionalidad oculta sino a la selección de las empresas vinculadas a los casos principales. Tampoco menciono en el artículo nada acerca del "caso Finlandia" y ello no significa que pretenda ocultarlo. De todos modos, me parece muy acertado poner el acento en este hecho y quiero aquí ahuyentar eventuales suspicacias. Por otra parte, Sr. Palacios, Asamblea Constituyente es un lapsus no corregido. Como apreciará, en el mismo artículo se habla de Asamblea Legislativa unos párrafos antes. Por último, agradecer al Sr. Villalobos sus comentarios y decirle que todas las virtudes que usted enumera de la democracia costarricense las conozco bien y las admiro todavía más. Un saludo.

**Comentario de Gerardo Villalobos (gevillalo@yahoo.com) - 01/03/2005**

Estimada Arantxa, interesante su reportaje; lástima que el enfoque es, básicamente, sobre lo negativo de la experiencia que ha vivido Costa Rica con estos casos: Déjeme decirle que la experiencia vivida por este país -que es el mío- ha sido observar cómo una democracia funciona; cómo la separación y respeto entre Poderes Públicos se da; cómo, El Poder Judicial, sin dobleces ni cálculos, ha actuado apegado a Derecho sin otorgar beneficios a personas por lo que fueron sus investiduras. Y como consecuencia de ello el país se ha visto fortalecido en su lucha contra la corrupción que en estos casos, infelizmente, se ha debido en parte a las acciones de compañías internacionales -españolas, francesas y orientales que, haciendo de la coima una práctica de mercadeo, tentaron a personas de débil moral y de débiles principios por lo que hoy pagan sus consecuencias unos, y otros, si es que demuestran su inocencia recuperarán su libertad.

**Comentario de Alfonso Palacios Echeverría (alfonso\_palacios@racsa.co.cr) - 01/03/2005**

Dos observaciones: No señala Usted en su valioso artículo a las empresas españolas que han participado con políticos y funcionarios corruptos criollos en "chorizos" (sic) de gran envergadura en la Caja Costarricense del Seguro Social, lo cual le resta objetividad. Espero que no sea intencional. La asamblea no es "constituyente" sino legislativa, error grave que no debería ocurrir en la revista de Gobernanza.

Estimada Arantxa Tirado, su artículo me parece muy bien fundamentado y claro, solamente quiero llamar su atención sobre el hecho de que una de las empresas vinculadas a los casos de corrupción es "española", si bien su apreciación sobre Taiwan es correcta, esperaría que su artículo hubiera hecho mayor énfasis o aportara mayores elementos sobre el papel y el porque de empresas españolas involucradas en este escándalo.

©2004 Institut Internacional de Governabilitat de Catalunya, Todos los derechos reservados.

<http://www.youtube.com/watch?v=dZStiNpJJXY>

<http://www.youtube.com/watch?v=ScnODJjXj-A>