

Clases sociocupacionales y distribución del ingreso monetario personal en Costa Rica

Carlos Rafael Rodríguez Solera

Introducción

EL PROBLEMA DE LA DISTRIBUCIÓN DESIGUAL de los recursos ha estado presente a lo largo de la historia humana y se ha tratado de explicar la naturaleza y causa de la desigualdad entre los seres humanos. Éste ha sido uno de los temas que han analizado los estudiosos de las ciencias sociales desde su inicio, y es un problema que ha discutido la filosofía social desde la antigüedad.

La desigualdad social existe en todas las sociedades humanas conocidas e incluso en las que no tienen diferencias en riqueza o propiedad, existen desigualdades entre jóvenes y viejos o entre hombres y mujeres (Giddens, 1991:237). La división social del trabajo provoca una diferenciación en todos los grupos humanos, debido a la especialización de las personas en actividades disímiles. La desigualdad social ocurre porque, en forma sistemática, los papeles que desempeñan las personas son valorados de distinta forma por los demás, los actores se tratan entre sí como mejores, iguales o peores, establecen valoraciones acerca de los otros y se colocan a sí mismos y a los demás en una jerarquía.

Esta ubicación jerárquica implica una dimensión subjetiva, dado que hay un trato diferencial entre los individuos en términos de respeto, reconocimiento, credibilidad, admiración y prestigio. Por otra parte, la ubicación en una escala de posiciones tiene consecuencias objetivas en la vida de las personas, dado que los bienes sociales y materiales más apreciados se distribuyen también en forma jerárquica.

La desigualdad social por tanto es un fenómeno multidimensional, se refiere tanto a las valoraciones que los seres humanos hacen entre sí, como al

acceso diferencial que tienen al poder o al dinero. En este trabajo se analiza uno de los aspectos de la desigualdad social que ha suscitado mayor interés. La distribución de la riqueza es un tema que tiene implicaciones económicas, políticas y sociales y es de gran actualidad en América Latina donde se presentan los más altos niveles de concentración del ingreso del mundo (Duryea y Székely, 1998), y en la que todos los días se enfrentan las contradicciones que se derivan del contraste entre los pocos que tienen mucho y los muchos que tienen poco.

En el presente trabajo se expone la forma en que este problema ha sido estudiado por distintas corrientes teóricas, para pasar luego al estudio de la distribución de los ingresos personales en el caso de Costa Rica, utilizando para ello el marco conceptual aportado por Weber y Giddens.

Enfoques en torno a la desigualdad económica

Actualmente se debate en torno al tema de la distribución de los bienes materiales entre las personas y muchas teorías han tratado de explicar este fenómeno, en este apartado se exponen los puntos de vista que plantea el marxismo, el estructural funcionalismo, la teoría weberiana, y los de Giddens. La revisión de estos planteamientos permite ubicar, desde el punto de vista sociológico, el estudio de la distribución de la riqueza.

Para Marx, el origen de la desigualdad material entre los seres humanos es la relación de explotación entre las clases sociales.¹ En los diferentes modos de producción se establecen relaciones sociales que han permitido a una clase explotadora vivir a expensas del trabajo excedente producido por la clase explotada. Los mecanismos concretos de extracción del excedente habrían variado de una sociedad a otra, pero el fenómeno de la transferencia de valor siempre se habría producido entre ambas clases. Los explotadores logran captar el trabajo excedente de los otros debido al control que ejercen de los medios de producción fundamentales, de los cuales son propietarios. Los explotados, sean esclavos, siervos o proletarios, no poseen más medios de producción que su fuerza de trabajo, por lo que no pueden trabajar en forma independiente, deben entonces laborar para los dueños de las tierras o las fábricas y reciben a cambio una remuneración inferior a la cantidad de valor

¹ Abordar el concepto de clases sociales en Marx es complejo, pues aunque este concepto es central en su teoría nunca llegó a elaborar una definición formal del mismo, seguimos en este apartado el examen que hace Giddens (1979) de la obra de este autor, así como el análisis comparativo de las posiciones de Marx y Weber desarrollado por Burris (1993).

que generaron. Se produce así una transferencia de valor hacia los dueños de los medios de producción que adopta la forma de prestación personal de servicios, de renta o de plusvalía, que sería la forma característica que este proceso de transferencia de valor tiene en las sociedades capitalistas. En economías de mercado, como las que se presentan en la mayor parte de América Latina a principios del siglo *xxi*, las diferencias en los ingresos se originarían, por lo tanto, en las relaciones de explotación que existirían entre los que controlan los medios de producción y aquellos que nada poseen. La transferencia de valor, que se da entre ambos sectores de la sociedad, ocasionaría la tendencia hacia la concentración de la riqueza en los propietarios de los medios de producción y a que los trabajadores que venden su fuerza de trabajo tuvieran un empobrecimiento constante. De ahí que, de acuerdo con el punto de vista marxista, la concentración de la riqueza es consustancial al capitalismo y por tanto, las relaciones de producción imperantes producen un proceso de polarización social.

La teoría estructural funcionalista de la estratificación, elaborada por Davis y Moore (1945), explica las diferencias económicas en términos de una estructura de gratificaciones diferenciadas, que el sistema crea para estimular a las personas a asumir los distintos roles que le son funcionales. Siendo uno de los imperativos funcionales de todo sistema la adaptación, la sociedad debe obtener del medio lo que se necesita para la existencia material y social de las personas. Uno de los componentes del “sistema general de la acción” es por ello el sistema económico, que permite cumplir la mencionada función de adaptación. No obstante, para que el sistema económico y los restantes sistemas funcionen adecuadamente, los actores deben interiorizar, por medio de la socialización, la necesidad de cumplir con aquellas labores que son funcionales al sistema en su conjunto. Para los autores, la clave está en estudiar la forma como la sociedad suscita en los individuos apropiados el deseo de ocupar las posiciones funcionalmente importantes para el sistema y, una vez que las han ocupado, cómo promueve que éstos cumplan adecuadamente con los deberes que exigen dichas posiciones.

Davis y Moore aducen que ciertas ocupaciones son más agradables que otras, que algunas suelen ser más importantes para la supervivencia de la sociedad y que el ejercicio de las mismas requiere que las personas tengan diferentes capacidades y aptitudes. Por lo general, los lugares más altos de la jerarquía social serían aquellos que son menos agradables, que son más necesarios para la existencia de la sociedad y cuyo ejercicio requiere mayor capacidad. Dado que dichas posiciones son las más penosas y difíciles, la sociedad debe recompensar adecuadamente a quienes las ocupan para lograr que las funciones se realicen. Si las recompensas fueran iguales para las distintas

posiciones, aquellas que son menos gratificantes simplemente no se llenarían. Es por ello que la sociedad asigna gratificaciones (dinero, prestigio, poder) en forma diferencial, estimulando con altas remuneraciones a las posiciones importantes y penosas y asignando menos recompensas a las que son menos primordiales y más placenteras. Esto significaría que las diferencias en riqueza no son más que una justa recompensa que reciben aquellos que desarrollan las labores más difíciles, penosas e importantes para la sociedad y que por tanto, la existencia de un sistema de desigualdad es funcional al sistema en su conjunto, ya que provee a los actores de los estímulos necesarios para que asuman las posiciones funcionalmente importantes.

Weber (1964) distingue diversos tipos de desigualdad social: la distribución desigual del prestigio en la sociedad da lugar a la formación de estamentos o “grupos de estatus”, en los que la jerarquización se debe a un criterio puramente subjetivo: el prestigio, honor o estatus que le es atribuido a determinadas personas en función de su edad, etnia, ocupación, posición en una jerarquía religiosa, académica o militar. Las desigualdades en la distribución del poder político permiten la formación de partidos, esto es, a grupos de personas que tienen orígenes, intereses o aspiraciones comunes y que actúan en forma colectiva para defender sus posiciones o intereses. Partidos, en este sentido, no serían sólo las agrupaciones políticas tradicionales, sino todo tipo de organizaciones como sindicatos, grupos de vecinos, grupos estudiantiles u organizaciones campesinas que se organizan para luchar por objetivos comunes.

Finalmente, la desigualdad económica se expresa en la formación de clases sociales, que son grupos de personas que comparten una misma situación de clase, esto es, que tienen formas similares de ganarse la vida. Si bien Weber conserva el criterio de propiedad de los medios de producción para identificar a las clases, introduce el factor adicional de la “cualificación negociable en el mercado”, diferenciando así entre los que no tienen propiedad. En otras palabras, para Weber las desigualdades económicas se originan en las distintas capacidades con las que participan las personas en el intercambio constante que caracteriza a las sociedades de mercado, el origen de dichas capacidades puede ser la propiedad de medios productivos o la posesión de cualificaciones negociables.

Tal como lo señala Giddens, tanto para Marx como para Weber

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 [...] El mercado es así un sistema de relaciones económicas que se basa en la fuerza de negociación relativa de los diferentes grupos de

individuos. El desarrollo del capitalismo destruye la diferenciación entre el mercado de trabajo y el de mercancías que existe en las formas más rudimentarias de economía, dado que el propio trabajo se convierte en una mercancía. Ésta es la base, por supuesto, del modelo dicotómico de Marx; los que carecen de propiedad están casi por completo despojados de poder en la negociación en comparación con los propietarios de los medios de producción. Al aceptar que “la propiedad y la falta de propiedad son las categorías básicas de todas las situaciones de clase”, Weber adopta el mismo punto de vista, aunque procede a sugerir más adelante que podemos identificar otros atributos que crean diferencias de clase entre los que carecen de propiedad (Giddens, 1979: 115-116).

De acuerdo con el razonamiento de Giddens, la *propiedad* no constituye una característica de los objetos físicos, sino que consiste en derechos que están relacionados con ellos y que confieren ciertas “capacidades” al propietario. Pero si la propiedad es concebida como un conjunto de capacidades de acción, es evidente que el trabajador asalariado posee dichas capacidades, en tanto que es propietario de la fuerza de trabajo que pone en venta al entrar en la relación contractual. Giddens propone el concepto de *capacidad de mercado* para identificar estas capacidades, tanto las que derivan de la propiedad de medios de producción físicos, como las que provienen de la posesión de fuerza de trabajo:

Utilizaré el término *capacidad de mercado* de una manera inclusiva para referirme a todas las formas de atributos relevantes que los individuos puedan aportar a la negociación (Giddens 1979:116).

De acuerdo con este autor, Marx no logró comprender el significado potencial de las diferencias en la capacidad de mercado que no se derivan directamente de la propiedad, mientras que Weber reconoce que la posesión de cualificaciones, incluyendo las educativas, es el principal factor que influye en la capacidad de mercado de los no propietarios de medios de producción (Giddens, 1979:117).

Las teorías mencionadas dan explicaciones plausibles acerca de la causa de la distribución desigual de los ingresos en las sociedades contemporáneas, en este trabajo no se estudiarán los alcances y limitaciones de cada una, baste mencionar que se trabajó con la orientación teórica de Giddens quien, como se ha señalado, retoma planteamientos de Weber.

De los conceptos a los indicadores

Para Giddens, en las sociedades capitalistas hay tres tipos de capacidades de mercado que son fundamentales: la posesión de medios de producción, la posesión de calificaciones o habilidades escasas y valoradas en el mercado y la posesión de fuerza de trabajo. El mayor o menor control de cada una de estas capacidades de mercado es lo que explicaría la formación de tres grandes clases sociales en las sociedades capitalistas: la clase alta, que controla los medios de producción, la clase media que posee habilidades cognitivas, y la clase baja, que obtiene sus ingresos mediante la venta de su fuerza de trabajo (Giddens, 1979:121).

Este enfoque teórico orientó la búsqueda de información, se realizó un proceso de objetivación de los conceptos, de modo que se pudiera observar la constitución de las clases mediante la información empírica disponible. Dado que se utilizan con datos de la población económicamente activa (PEA) ocupada² y no de toda la población, se hace referencia a los agrupamientos realizados como clases sociocupacionales, para denotar el hecho de que se refieren únicamente a la parte de la población que contaba con empleo al momento en que se tomaron los datos.

La clasificación se realizó utilizando como indicador de las distintas capacidades de mercado mencionadas la confluencia de las variables *ocupación* y *categoría ocupacional*³ de cada miembro ocupado de la PEA. Se utiliza constantemente la variable "ocupación" en los estudios de estratificación social; se coincide con Runciman en que el empleo que una persona tiene es un indicador confiable de su posición en las tres dimensiones (económica, social y política) en que se manifiesta la desigualdad (Runciman, 1970:132),

² La Encuesta de Hogares y Propósitos Múltiples, de la que provienen los datos que se analizan, define a la *población ocupada* de la siguiente manera: "Personas en la fuerza de trabajo que trabajaron por lo menos una hora en la semana de referencia o que, aunque no hubieran trabajado, tenían un empleo del cual estuvieron ausentes por razones circunstanciales" (Estado de la Nación, 2000:408).

³ Por *ocupación* se entiende el tipo de trabajo o tarea específica que desarrolló la persona en su empleo principal. En la Encuesta de Hogares las ocupaciones son clasificadas siguiendo los criterios de la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (Ciuo), codificada a tres dígitos. En este trabajo se utilizan los microdatos de ocupación clasificada a dos dígitos, recurriendo a observaciones de tres dígitos sólo en el grupo 30 que reúne a comerciantes y vendedores. En este caso se desglosó a tres dígitos para diferenciar entre comerciantes, vendedores en establecimientos formales y vendedores ambulantes. Por *categoría ocupacional* se entiende la posición que tuvo la persona en relación con su empleo principal. Esto es, si trabajaba como patrono, por cuenta propia, como asalariado o sin remuneración, este concepto es conocido en otros países como "posición en el empleo".

aunque en el presente caso sólo se utilice como indicador de la posición económica. Por otra parte, la ocupación no es suficiente para conocer la posición socioeconómica de las personas, pues un mismo tipo de trabajo puede realizarse en un contexto de relaciones sociales diversas. Por ello se considera el criterio utilizado por la mayoría de los estudiosos del tema de la estratificación, quienes combinan la “ocupación” con la “categoría ocupacional” a fin de identificar las posiciones de los individuos.⁴

Se procesaron los microdatos de la Encuesta de hogares de 1995, tomando como universo a todas las personas que contaban con empleo. Cada persona se clasificó en una de las siguientes clases sociocupacionales. En la clase sociocupacional alta se agrupó a los empresarios, directores y gerentes que trabajan como patrón, que por lo general controlan medios de producción; en la clase sociocupacional media alta a los profesionales y técnicos, cuyo principal activo es la posesión de habilidades cognitivas adquiridas principalmente en la educación superior. La clase sociocupacional media baja incluye a los trabajadores administrativos “de cuello blanco”, que desarrollan labores de bajo nivel de complejidad para las que no se requiere contar con estudios universitarios. Finalmente, en la clase sociocupacional baja se clasifica a los trabajadores no calificados que ejercen ocupaciones manuales, cuyo desempeño demanda poca calificación y donde la principal capacidad de mercado que se posee es la fuerza de trabajo.⁵

Si bien el control de medios de producción, las calificaciones educativas y la fuerza de trabajo son capacidades importantes en una sociedad capitalista, no son las únicas, hay otras relacionadas con características personales como el sexo y la edad, con aspectos sociales como la participación en ciertos grupos de estatus y con factores políticos como el poder relativo de las agrupaciones a las que se pertenece. Estas capacidades que derivan de propiedades adscritas, pueden tener importancia en la definición de la desigualdad material, principalmente en sociedades en las que los mecanismos de asignación de ingresos por vías extraeconómicas son aún importantes.⁶

⁴ El uso en forma interrelacionada de las variables “ocupación” y “categoría ocupacional” para definir posiciones en una jerarquía de estratificación es utilizada también por Raczynski (1976), Filgueira y Geneletti (1981), Franco y León (1984) y Camacho (1991).

⁵ Ésta es una descripción sintética y simplificada de la clasificación, la cual implicó el desarrollo de una metodología que permitiera traducir el marco conceptual descrito a fenómenos observables mediante los datos estadísticos disponibles. Para detalles relativos a la clasificación realizada, métodos y técnicas empleados véase Rodríguez, 1997.

⁶ Por ejemplo, en determinados contextos históricos la pertenencia a un grupo étnico puede significar una capacidad de mercado negativa, debido a que dicho grupo esté en condición de minoría, o a que sea blanco de prejuicios sociales o de políticas abiertas de discriminación. Sería del caso de la población negra en Sudáfrica durante el Apartheid, de los judíos en la

En las siguientes líneas se identificará la forma como las capacidades de mercado influyen en la desigualdad económica. Se utilizan los aspectos mencionados por Giddens, y con otras características personales que, en el caso que se estudia, son consideradas que funcionan como cualidades que afectan la distribución del ingreso.

Clases sociocupacionales y distribución del ingreso

Cuando se estudia la estratificación económica, una posibilidad es ordenar la población de acuerdo con sus ingresos, luego clasificarla en quintiles o deciles y posteriormente identificar clases utilizando siempre como indicador principal el monto de los ingresos. Por ejemplo, se podría plantear que el decil que obtiene ingresos mayores corresponde a la clase alta y así sucesivamente se identificarían a los otros grupos. En el presente trabajo se utiliza un procedimiento diferente. Se clasificó a las personas en clases sociocupacionales atendiendo a las consideraciones teóricas planteadas anteriormente. Una vez identificados, se ha procedido a estudiar la forma como se distribuye el ingreso entre los grupos, a fin de contrastar si efectivamente las personas que disponen de distintas capacidades de mercado tienen acceso a posiciones económicas cualitativamente distintas y si la clasificación coincide con la jerarquización de las personas en función de sus ingresos, en otras palabras, se contrasta la clasificación teórica de las clases sociocupacionales con la información empírica relativa a sus retribuciones, a fin de confrontar si la posesión de ciertas capacidades de mercado influye en la distribución del ingreso.⁷

Alemania nazi, de los negros y latinos en Estados Unidos o de los grupos indígenas en Latinoamérica. No obstante, la pertenencia a un determinado grupo puede constituir también una capacidad de mercado positiva, como ocurría a principios de siglo en muchos países de América que posibilitaban la llegada de inmigrantes europeos mientras obstruían y en ocasiones abiertamente prohibían el ingreso de otros grupos étnicos. En ambos casos el color de la piel o la pertenencia a determinado grupo cultural puede traducirse en mayores o menores oportunidades de empleo, de desarrollo personal y de obtención de ingresos.

⁷ Como se sabe, el ingreso puede provenir de varias fuentes: intereses, ganancias, rentas, becas, regalos, subsidios, etc. En este trabajo se estudia el denominado *ingreso promedio mensual en ocupación principal* definido en la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples como: "Promedio de ingresos que cada persona ocupada recibe en su ocupación principal. En el caso de los asalariados, el ingreso es el que perciben los ocupados por concepto de trabajo dependiente, o por concepto de trabajo independiente, en el caso de los patronos y trabajadores por cuenta propia" (Estado de la Nación, 2000:407).

De acuerdo con la información analizada, la clasificación de las personas en virtud de tales capacidades coincide con la estructura de los ingresos. Dos tipos de indicadores permiten afirmar esto. En primer lugar se considera la forma como se distribuyen las clases sociocupacionales que se ha identificado entre los distintos deciles de ingreso, que es la forma como se clasifica tradicionalmente a las personas de acuerdo con sus recursos económicos. Como se muestra en el cuadro 1, 67% de los miembros de la clase alta se ubica en el decil que recibe los ingresos más altos, porcentaje que se reduce en los siguientes grupos hasta llegar a 4 en la clase baja.⁸

Cuadro 1

Costa Rica. Distribución de la población económicamente activa ocupada por deciles de ingreso, según clase sociocupacional, 1995 (porcentajes).

Decil	<i>Ingreso monetario mensual en colones corrientes</i>	<i>Clase sociocupacional</i>				<i>Total</i>
		<i>Alta</i>	<i>Media alta</i>	<i>Media baja</i>	<i>Baja</i>	
1	Menos de 7 920	0.19	0.53	0.87	11.33	8.54
2	De 8 000 a 17 300	0.94	1.53	2.42	10.54	8.30
3	De 17 320 a 25 825	4.52	2.81	3.37	11.76	9.54
4	De 25 980 a 32 371	1.78	1.99	3.63	13.01	10.37
5	De 32 475 a 38 000	0.89	1.81	5.32	11.14	9.22
6	De 38 066 a 43 776	1.17	2.12	9.22	10.84	9.65
7	De 43 956 a 53 774	3.58	7.28	17.73	11.16	11.70
8	De 53 846 a 65 714	5.58	8.61	14.54	8.61	9.47
9	De 65 934 a 93 297	14.11	22.25	22.56	7.60	11.29
10	Más de 93 407	67.25	51.08	20.34	4.02	11.93
Total		100	100	100	100	100

Fuente: Elaborado a partir de microdatos de la Encuesta de Hogares del año 1995.

Existe sin duda una estrecha relación entre las clases sociocupacionales identificadas y la distribución de las personas en los deciles de ingreso, por ejemplo, más de 80% de la clase alta se ubica en los dos deciles superiores,

⁸ Para simplificar la redacción se utilizan los términos "clase alta", "clase media alta", "clase media baja" y "clase baja", para abreviar clase sociocupacional alta, clase sociocupacional media alta, clase sociocupacional media baja y clase sociocupacional baja respectivamente.

mientras que casi 60% de la clase baja se localiza en los cinco primeros deciles; no obstante lo anterior, esta asociación no constituye una relación mecánica. Por ejemplo: si bien la mayoría de los miembros de la clase alta se ubica en el último decil, no todos los de esta clase se ubican en ese estrato y aún más, no todos los que se localizan en los deciles superiores pertenecen a la clase alta, hay también personas que por su ocupación pueden ser incluidas en la clase media alta e incluso en las clases media baja y baja. ¿Cómo se explica que existan personas con capacidades de mercado propias de la clase alta, que no se ubiquen en el decil de mayores ingresos, mientras hay personas de clase baja que se ubican en tal estrato?

Además de la influencia de los factores políticos en la asignación del ingreso, que se analiza más adelante, estas discrepancias se originan en el tipo de información con la que se trabaja. La Encuesta de hogares registra un evento coyuntural, como es el monto de ingreso mensual que obtuvo una persona en el periodo de referencia,⁹ mientras que la pertenencia a una clase sociocupacional es un aspecto permanente. El concepto de *situación de clase* es fundamental para identificar a las clases sociocupacionales en el contexto teórico que emplea. De acuerdo con Weber,

Entendemos por *situación de clase* el conjunto de las probabilidades típicas: 1. De provisión de bienes, 2. De posición externa, 3. De destino personal, que derivan, dentro de un determinado orden económico, de la magnitud y naturaleza del poder de disposición (o de la carencia de él) sobre bienes y servicios y de las maneras de su aplicabilidad para la obtención de rentas o ingresos. Entendemos por *clase* todo grupo humano que se encuentra en una igual situación de clase (Weber, 1964:242).

Algo similar ocurre con el concepto de *situación de clase*, las “capacidades de mercado” se refieren principalmente a las “posibilidades típicas” que tiene una persona con determinada ocupación, para obtener determinado

⁹ En la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples de la que proviene la información que se estudia, el ingreso de los asalariados se obtiene mediante la siguiente pregunta: *¿Cuál fue el ingreso efectivamente percibido por concepto de sueldo, salario, jornal, propinas, horas extra, en el último periodo de pago (semana, quincena o mes)?* En el caso de patronos y trabajadores por cuenta propia se pregunta: *¿Cuánto obtuvo como utilidad o ganancia en su ocupación principal (excluidos los gastos de operación) en el último periodo de pago (semana, quincena o mes)?* En ambos casos se anota el monto del ingreso y el periodo, lo que permite posteriormente mensualizar el dato. Es importante destacar que el ingreso que se reporta es únicamente el que corresponde al último periodo de pago. Para otros detalles metodológicos de la encuesta citada véase Baéz, 1999.

nivel de ingresos. Si bien la distribución de las personas en deciles de ingreso puede dar la idea de la forma en que se configura la estructura de desigualdad económica, no existe una identidad absoluta entre esa distribución del ingreso y las clases sociocupacionales en la forma como se ha definido. Por ello, en este caso es erróneo identificar clases por el monto del ingreso mensual que alguien tuvo en un momento determinado, pues se puede incurrir en dos tipos de errores. En primer lugar se incluye a personas en una clase a la que no pertenecen usualmente, por ejemplo se puede clasificar en la clase media a un vendedor informal que por razones de temporada ha incrementado sus ventas, aunque el resto del año reciba ingresos considerablemente bajos. En segundo término se puede excluir de la clase a alguien que pertenece a ella y que pasa por un mal periodo, por ejemplo, se puede clasificar a un empresario como parte de la clase baja porque al momento de la encuesta estaba su empresa enfrentando pérdidas.

No se puede afirmar, por ejemplo, que los dos primeros deciles corresponden sólo a gente de clase baja y los dos últimos únicamente a personas de clase alta. Lo que se puede afirmar es que los individuos que se han clasificado en la clase alta debido a su ocupación, se ubican por lo general en las posiciones más altas de la estructura de distribución del ingreso y así sucesivamente ocurre con las restantes clases sociocupacionales que se han identificado.

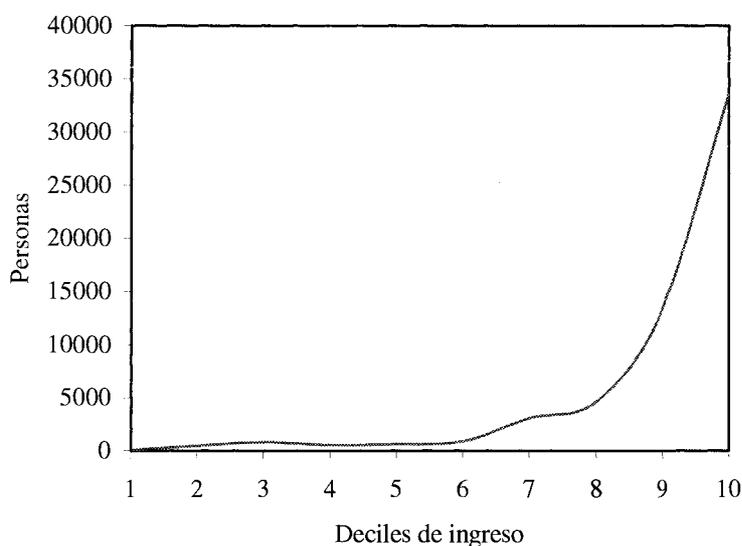
Un segundo indicador es el relativo al ingreso promedio de las personas que se han clasificado en las distintas clases. Aquellos a quienes se agrupó en la clase alta son los que poseen, en promedio, los mayores ingresos, seguidos por los miembros de la clase media alta, luego por la clase media baja y finalmente por los ocupados a quienes se ha clasificado en la clase baja. Los miembros de la clase alta reportaban, en el año 1995, ingresos mensuales entre 117 000 y 190 000 colones. Los que se agrupó en la clase media alta decían ganar entre 79 000 y 120 000 colones y los que de la clase media baja reportaron ingresos que oscilaban entre 61 000 y 79 000 colones. En la clase baja los ingresos fluctuaban entre 30 000 y 56 000 colones mensuales.

Los datos aportados no tienen importancia por el monto absoluto de las remuneraciones. En poco tiempo la inflación hace que se desactualicen y que no proporcionen una idea adecuada del poder de compra. No obstante, lo rescatable es que indican la existencia de importantes diferencias de ingresos entre las clases sociocupacionales que se han identificado, lo cual fortalece la hipótesis de que las capacidades de mercado que poseen los individuos les permiten obtener cierto nivel de remuneraciones.

Sin embargo, aquí tampoco se trata de una relación lineal. No se puede afirmar, por ejemplo, que todos los profesionales tienen una misma capaci-

Gráfica 1

Distribución del ingreso entre los profesionales, según número de personas que se ubican en cada decil de ingreso en el año 1995.



dad de mercado y deban ganar lo mismo. Por el contrario, los datos indican que dentro de un grupo ocupacional hay variaciones en el monto de los ingresos personales, como puede apreciarse en la gráfica 1. Cuando se considera por separado la distribución del ingreso en grupos que tienen similares ocupaciones y categorías ocupacionales, se aprecia que a su interior las percepciones distan mucho de distribuirse en una forma igualitaria. ¿Esto refuta la hipótesis de que los ingresos se distribuyen de acuerdo con las capacidades de mercado? Se considera que no, lo que ocurre es que si bien la ocupación es la más importante de las capacidades de mercado conocidas, no es la única.

En un grupo de personas que se dediquen a la misma ocupación, los ingresos pueden variar en función de otra serie de variables como el nivel educativo, la edad, la experiencia profesional, el sexo, el sector institucional (público o privado), o el sector económico (formal o informal) en que trabajan. A continuación se analizará la forma como capacidades de mercado

distintas a la ocupación pueden afectar la distribución del ingreso al interior de las distintas clases sociocupacionales identificadas.

Influencia del sexo en los ingresos

Los datos disponibles proporcionan información de que dada una misma inserción en el mercado de trabajo, en términos de ocupación y categoría ocupacional, los hombres tienden siempre a recibir ingresos más altos que las mujeres. Ésta es una situación que se da en casi todos los grupos analizados y en todas las clases sociocupacionales. En la clase alta las mujeres ganan 72% de lo que reciben los hombres; en la clase media alta las diferencias son menores, pero aún así las mujeres obtienen sólo 82% de lo que reciben los varones; en la clase media baja las remuneraciones femeninas corresponden a 74% de las masculinas y finalmente, en la clase baja las discrepancias son más marcadas, pues las mujeres ganan sólo 64% de lo que obtienen los hombres. Los resultados de la investigación son coincidentes con los encontrados en numerosos estudios hechos en diversas partes del mundo (Bakker, 1988:26).

El problema no es demostrar que existen diferencias de ingreso entre los sexos, sino más bien explicar por qué se presentan estos contrastes. Existen varias hipótesis que intentan dilucidar este tema. La tesis de la segmentación, plantea que las mujeres son relegadas a los peores empleos, debido a la división sexual del trabajo que, al sustentarse en estereotipos acerca de los roles de género, promueve una especialización de las mujeres en ocupaciones relacionadas con los servicios o los cuidados personales, o con labores que requieren paciencia y destreza (Hagen y Jenson, 1988:9). De esto se infiere que “La concentración de las mujeres en las ocupaciones de baja remuneración, es el principal factor que contribuye a crear la brecha de ingresos que existe entre hombres y mujeres” (Bakker, 1988:40, traducción del autor).

Otra explicación que se ha dado a las diferencias de ingresos entre hombres y mujeres es que los individuos realizan inversiones en capital humano para colocarse en una posición favorable en el mercado de trabajo. Los empleadores tratan de contratar en sus empresas a las personas mejor calificadas y, para ello, ofrecen buenos salarios y condiciones de trabajo (Rubery, 1996:28). Los varones son los que realizan mayores inversiones en capital humano y por lo tanto, los que reciben mayores remuneraciones. En otras palabras, las diferencias de ingresos entre hombres y mujeres no se originan necesariamente en problemas de discriminación de género, sino que la competencia provoca que los más preparados obtengan mejores remuneraciones.

Por último, una hipótesis es que la diferencia de ingresos se debe a otras variables que podrían estar asociadas al sexo. En un trabajo acerca de Italia se plantea que las diferencias de ingresos no se originan en la condición de sexo, sino más bien en la edad de los trabajadores. Se argumenta que los jóvenes reciben menos remuneraciones, debido a su inexperiencia. Las mujeres permanecen poco tiempo en el mercado de trabajo, en particular las de menor edad. De aquí se concluye que las mujeres están peor pagadas, pero no porque sean mujeres, sino porque son jóvenes (Bagnasco, 1989:25).

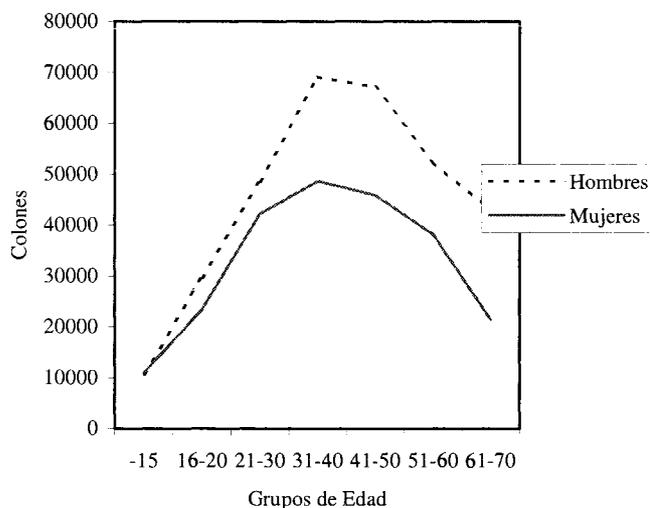
En todos los casos se explica la brecha en las remuneraciones entre sexos con ayuda de una variable externa, ya se trate de la ocupación, las inversiones en capital humano o la edad. En otro trabajo se explicó que para el caso de Costa Rica ninguna de estas hipótesis parece ser del todo satisfactoria (Gutiérrez y Rodríguez, 2000:74). La desigualdad en los ingresos monetarios entre personas de distinto sexo está relacionada con el problema de las capacidades de mercado. Las responsabilidades en el ámbito de la reproducción que les han sido socialmente asignadas a las mujeres, especialmente en el cuidado y educación de los niños, así como su participación en la producción doméstica de bienes y servicios que el mercado no supe, constituyen factores que les impiden a las mujeres una participación plena en las actividades económicas remuneradas, lo cual constituye un obstáculo para alcanzar remuneraciones similares a las de sus contrapartes masculinos.

La gráfica 2 muestra cómo entre los trabajadores jóvenes las diferencias de ingresos entre hombres y mujeres son realmente ínfimas. Entre los 20 y 30 años la brecha se ensancha paulatinamente y es en las edades entre 30 y 40 cuando las actividades reproductivas son más intensas, cuando la brecha de ingresos alcanza su máximo nivel, para reducirse de nuevo en las edades avanzadas. Por ello se considera que la desigualdad económica entre sexos es un fenómeno que está relacionado con el ciclo vital de las personas y con las responsabilidades que deben asumir en distintos momentos de su vida.

Esto se evidencia cuando se analiza la cantidad de horas que trabajan hombres y mujeres en cada uno de los grupos de edad mencionados. Las diferencias que se presentan entre sexos son muy similares a las que muestran los niveles de ingreso. Antes de los 20 años las jornadas son prácticamente iguales, a partir de esa edad las mujeres disminuyen la cantidad de horas laboradas a cerca de 80% del tiempo que trabajan los varones. En términos absolutos esto significa que a partir de esa edad las mujeres trabajan en actividades remuneradas 10 horas menos que los hombres. Por ello, si bien hay estudios que mencionan que las mujeres, en ocupaciones con niveles de calificación similares, tienen ingresos por hora inferiores a los de sus

Gráfica 2

Ingreso monetario mensual promedio en la ocupación principal para la población económicamente activa ocupada, por sexo, según grupos de edad, en el año 1995 (en colones corrientes).



colegas del sexo masculino (Estado de la Nación, 1998: 63), la hipótesis es que la principal causa de la diferencia de ingresos que se presenta entre ambos grupos es la imposibilidad que las personas del sexo femenino tienen de incorporarse plenamente a las actividades remuneradas, debido al trabajo reproductivo que principalmente recae en ellas.

De hecho, si se analiza el ingreso por hora que reciben las personas de distinto sexo en los grupos de edad analizados, la diferencia en las retribuciones recibidas por unidad de tiempo es prácticamente la misma en todas las edades. En otras palabras, después de los 20 años se reduce el ingreso de las mujeres trabajadoras pero no porque disminuya su paga por hora, sino porque deben reducir sus jornadas para atender las obligaciones domésticas. La condición de mujer representa una limitante para la generación de ingreso, no por alguna característica intrínseca del sexo femenino, sino por las responsabilidades que socialmente les han sido impuestas.

Los ingresos y la edad

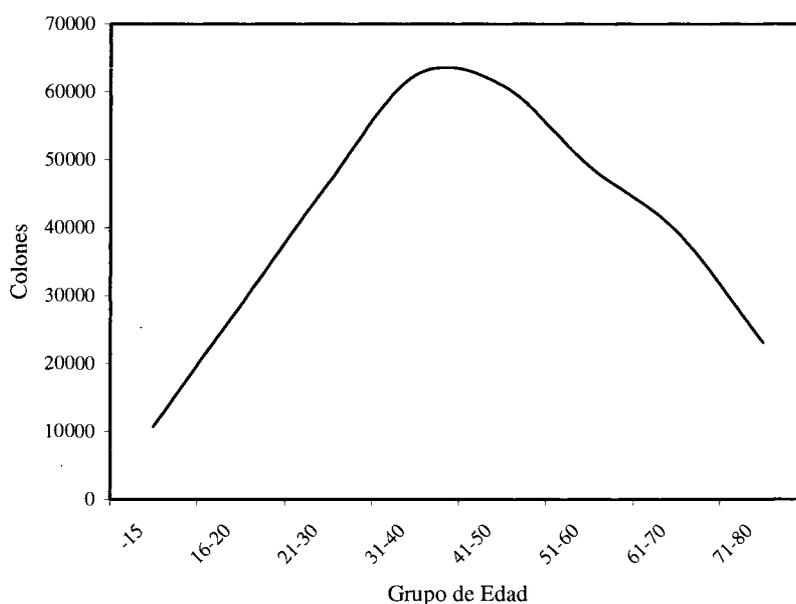
Quienes ingresan muy jóvenes al mercado de trabajo cuentan con bajos niveles educativos y poca experiencia, por lo que deben desempeñar las peores ocupaciones, las que requieren pocas destrezas y reportan bajas remuneraciones. Es claro que quienes se incorporan a la vida activa a edades muy tempranas suelen ingresar al mercado de trabajo en posiciones características de la clase sociocupacional baja. Al igual que lo señala Bagnasco (1989) para el caso de Italia, en nuestro país prevalece también una alta concentración de jóvenes en las actividades que reportan menos ingresos.

En el caso estudiado se presenta una relación entre la edad y el nivel de ingresos que se puede alcanzar, aun cuando no se trata de una asociación lineal. Como se muestra en la gráfica, los jóvenes son los que reciben las remuneraciones bajas, posteriormente el ingreso aumenta conforme se incrementa la edad, pero hasta alcanzar cierto punto de inflexión, cuando la edad deja ya de ser una capacidad de mercado positiva para convertirse en una característica que dificulta la consecución de ingresos. De acuerdo con la información disponible, en Costa Rica los ingresos aumentan con la edad hasta que se llega aproximadamente a los 50 años. A partir de este momento cada nuevo cumpleaños significa una menor capacidad para generar ingresos, por lo que se presenta una importante disminución en las remuneraciones de los que se mantienen activos en la tercera edad. En el caso estudiado, los que reciben ingresos menos remunerados son los que se incorporan al mercado de trabajo a una edad muy temprana y los que continúan en él en edades avanzadas. En pocas palabras, los jóvenes y los viejos son los que reciben las remuneraciones bajas, mientras que entre los 30 y los 50 años es cuando las personas económicamente activas obtienen los mayores ingresos.

Esta situación obedece a varios factores. Los ocupados más jóvenes son los que tienen menor educación formal y menos experiencia en su trabajo, lo cual se refleja en la forma como son retribuidos. Las personas de edad avanzada tienen por lo general una amplia experiencia, pero el deterioro físico les impide competir en igualdad de condiciones con los trabajadores más jóvenes; además, quienes permanecen en el mundo del trabajo en estas edades suelen desempeñar empleos marginales que no cuentan con programas de jubilación. Los que trabajan en los mejores empleos, protegidos por los sistemas de seguridad social, se retiran del mercado de trabajo cuando tienen edades de entre 50 y 65 años, dependiendo del régimen de pensiones al que están adscritos. El mercado es cruel, no remunera a cada quien según su necesidad, sino según su capacidad, es decir, según le sea útil o no al sistema

Gráfica 3

Ingreso monetario mensual promedio en la ocupación principal para la población económicamente activa ocupada, según grupos de edad, en el año 1995 (en colones corrientes).



productivo. Esto se aprecia claramente cuando se analizan las tasas de asalariamiento por grupos de edad.

Como puede verse, la proporción de personas que trabajan como asalariados no es la misma en todas las edades. Las personas entran como empleados en una relación obrero-patronal cuando sus servicios pueden ser contratados en forma provechosa por algún empleador. Cuando el potencial productivo del individuo disminuye, los servicios que puede prestar son menos atractivos, por lo que los empleadores tienden a prescindir de los trabajadores viejos, que pasan a engrosar las filas de los autoempleados.

Sin embargo, la edad por sí misma no parece ser una capacidad de mercado, sino más bien el entrenamiento, la experiencia y las condiciones de salud que están ligadas a ella. A los jóvenes no se les paga menos por ser jóvenes, sino porque las actividades poco calificadas que realizan se valoran poco en la sociedad, lo cual se refleja en una escasa remuneración. Por ello

Gráfica 4

Porcentaje de asalariados en la población económicamente activa ocupada, según grupo de edad, 1995.



una característica como la edad, puede significar algo distinto dependiendo de la ocupación que se desempeñe. Para aquellos que prestan servicios profesionales y técnicos, cuyos ingresos provienen del ejercicio de habilidades cognitivas, la edad significa mayor experiencia y por lo tanto una posición más ventajosa para allegarse recursos. Por el contrario, para un trabajador agrícola cuyos ingresos se originan en la venta de su fuerza de trabajo, una mayor edad implica menos fortaleza física, menos productividad en el trabajo y consecuentemente menos posibilidades de conseguir ingresos.

Mientras los asalariados agrícolas reciben las mayores remuneraciones cuando cuentan entre 30 y 40 años, los profesionales obtienen sus mayores ingresos cuando su edad oscila entre 40 y 50 años. Este es sólo un ejemplo de cómo el factor edad puede tener significados completamente distintos para individuos que se ubican en diferentes posiciones en la estructura socioocupacional. El análisis de la relación entre cada una de las variables que se estudian con el ingreso es importante para conocer estas particularidades, aunque ninguna de ellas, por sí sola, pueda explicar por completo por qué las personas alcanzan cierto nivel de ingresos.

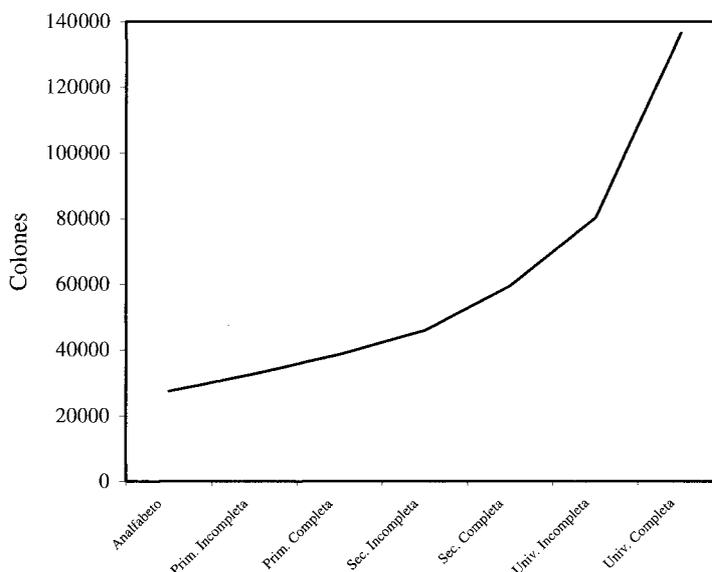
La educación y los ingresos

La educación es la principal capacidad de mercado de la clase sociocupacional media alta, compuesta principalmente por profesionales que requieren contar con credenciales educativas para ejercer sus ocupaciones, sin embargo, el acceso a la educación puede ser un factor que influye también en el nivel de remuneraciones que pueda obtener una persona, incluso en las otras clases sociocupacionales. De acuerdo con un estudio acerca de la distribución del ingreso en América Latina llevado a cabo por la CEPAL (1997) “[...] las diferencias de niveles educacionales es la variable individual que en mayor medida contribuye a la inequidad en los ingresos de los ocupados”.

De hecho las credenciales educativas no son monopolizadas por ninguna clase sociocupacional. Por el contrario, en todos los grupos sociales hay personas con diferentes niveles educativos, por lo que es importante conocer hasta qué punto la escolaridad puede constituirse en una capacidad de mercado que le permita obtener, a quien la tenga, una mejor obtención de remuneraciones.

Gráfica 5

Ingreso monetario mensual promedio en la ocupación principal de la población económicamente activa ocupada, según nivel de escolaridad, en el año 1995 (en colones corrientes).



Como puede apreciarse en la gráfica 5, existe una relación entre los niveles educativos y las remuneraciones obtenidas por las personas activas. Cuanto mayor es la educación recibida, más altos son los ingresos que se captan. Ésta es una correlación conocida desde hace mucho tiempo y este ensayo no hace más que corroborar lo encontrado en otras investigaciones acerca del tema. Por ejemplo, el informe sobre el Estado de la Nación de 1996 señala: "Al considerar el ingreso promedio de los ocupados según su nivel de instrucción, se destaca cómo, a medida que se incrementa este último, también aumenta el nivel de ingreso" (Estado de la Nación, 1997:63).

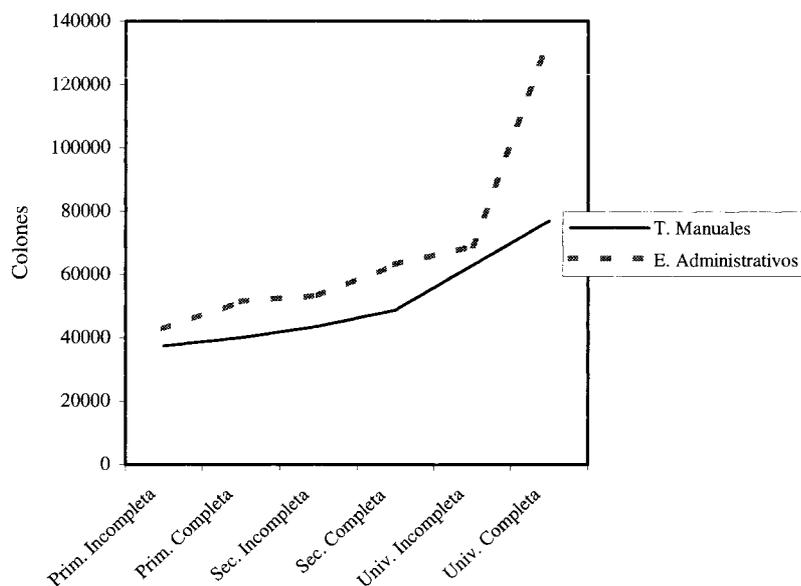
Esta situación muestra la conclusión errónea de que el grado de escolaridad es por sí mismo una capacidad de mercado y que cada año adicional en la escuela deba traducirse necesariamente en ingresos adicionales. Por el contrario, la influencia de la educación en las remuneraciones varía en las distintas clases sociocupacionales. Los "educados" ganan más en la medida en que los conocimientos, habilidades y destrezas adquiridas en el sistema educativo constituyen una capacidad que pueda valorizarse en el mercado. Quienes tienen un bajo nivel educativo ganan poco, porque las habilidades que poseen tienen una parca valoración, mientras que los cirujanos o los ingenieros dominan un tipo de habilidades escasas, difíciles de adquirir y que tienen un alto valor en el mercado, lo que les permite conseguir un elevado nivel de ingresos.

No se trata, sin embargo, de un sistema de gratificaciones diseñado para compensar el esfuerzo de los más capaces y estimularlos a ocupar las funciones que son importantes para el sistema social en su conjunto, como lo plantearía el estructural funcionalismo. La educación por sí misma no es un factor que determine el ingreso, lo que sucede es que el nivel educativo está asociado con la posesión de ciertas habilidades valoradas económicamente. Por ello, no basta con tener un alto nivel educativo, es preciso también que las destrezas que se poseen tengan demanda y sean valiosas para otros.

De ahí que las "inversiones" en educación dejen distintos dividendos en las diferentes clases sociocupacionales. La educación es algo mucho más re-dituable para los profesionales, administrativos y técnicos de la clase media, que para los que ocupan puestos de clase baja. Dicho con toda su crudeza: el hecho de que alguien sea médico o abogado no hará que gane más si está trabajando como taxista. Tal como se aprecia en la gráfica 6, si bien la educación siempre tiene efectos positivos sobre los ingresos, es cuando la persona ocupa una posición en la que su entrenamiento es valorado, cuando logra obtener el mayor provecho económico de la educación recibida. Si se compara a los empleados administrativos con los trabajadores manuales, se verá

Gráfica 6

Ingreso monetario mensual promedio en la ocupación principal de empleados administrativos y trabajadores manuales, según nivel de escolaridad, en el año 1995 (en colones corrientes).



que a un nivel educativo corresponden remuneraciones diferentes, y cómo la brecha se amplía conforme aumenta la escolaridad.

Las inversiones en educación son más importantes para los empleados de cuello blanco que para los trabajadores manuales. Los administrativos que han concluido estudios universitarios ganan 3.13 veces más que los empleados que no terminaron la primaria; en el caso de los trabajadores manuales con estudios universitarios, su ingreso es de sólo 1.95 veces mayor al de aquellos que no terminaron la educación básica, por lo que, aunque su ingreso aumente, no representa un incremento tan grande como el que experimentan los que trabajan en actividades no manuales. En el caso de la educación, por tanto, si bien es cierto que el ingreso aumenta conforme se incrementa la educación, ésta es una relación que no se presenta de la misma forma en todas las clases sociocupacionales.

Es en aquellas ocupaciones donde las habilidades requeridas se adquieren por medio de un largo proceso de educación formal, en las que la escola-

ridad se convierte en una capacidad de mercado vital, aunque no ocurre lo mismo en las ocupaciones donde las destrezas aprendidas en el sistema educativo no tienen suficiente demanda ni se cotizan a un alto precio en el mercado. Esta aclaración sería innecesaria si se diera el pleno empleo de aquellos que cuentan con credenciales educativas pero, como se explicó en otro trabajo, en Costa Rica se presenta una fuerte oferta de profesionales que empuja a muchos titulados a trabajar en ocupaciones no calificadas, 30% de los graduados labora en puestos que requieren un grado académico inferior al obtenido y 25% de los mismos tiene empleos con una relación entre media y nula con la carrera cursada (Rodríguez, 1997:60).

La segmentación política del mercado de trabajo

Hasta el momento se han analizado factores individuales que influyen en la capacidad de los individuos para obtener ingresos en un mercado abierto de oferta y demanda de trabajo. Se ha visto cómo la posesión de bienes, de determinadas habilidades, o de ciertas características personales, pueden constituirse en “capacidades de mercado” que le permiten a los individuos tener acceso a un cierto nivel de ingresos en una economía capitalista. En el juego del mercado intervienen miles de personas, cada una de las cuales intenta obtener el máximo provecho de los recursos con que cuenta. Algunos, sin embargo, están en posiciones más ventajosas que otros para tener acceso a los recursos escasos, por lo que en una forma más o menos permanente las personas tienden a colocarse en posiciones que les permiten obtener ciertas cantidades del ingreso disponible en una forma regular, lo cual lleva en el largo plazo a que se conformen estructuras caracterizadas por un acceso desigual a los recursos económicos, que constituyen el eje central de una estructura de estratificación en clases sociales y de muchos otros fenómenos que, como la pobreza, afectan a los países latinoamericanos.

No obstante, existen otros aspectos, ajenos a las características personales de los individuos, que influyen también en el monto de su retribución. En el caso de Costa Rica, la paga que se recibe no depende sólo de las habilidades y destrezas, de la edad, el sexo y la escolaridad que cada uno tenga, también está influida por la cuota de poder que, en forma colectiva, tenga la organización, institución, gremio o empresa a la que se pertenece. Lejos de existir una libre asignación de precios por las fuerzas de la oferta y la demanda, los ingresos son ampliamente afectados por una gran cantidad de regulaciones extraeconómicas. Tarifas mínimas impuestas por los colegios profesionales, gracias al poder e influencia que tienen en el Estado; salarios

mínimos, convenciones colectivas, laudos arbitrales y todo tipo de regulaciones legales obligantes, que se obtienen más por la capacidad de presión de los grupos que por su desempeño económico, han permitido que se produzca una amplia segmentación entre los trabajadores organizados que cuentan con sindicatos, garantías sociales, estabilidad en el empleo y respeto a sus derechos laborales y los demás trabajadores que no cuentan con organizaciones independientes, ni otras formas de influir para que mejore su situación.

En el caso de los asalariados, la segmentación coincide con el sector institucional en el que trabajan. Los que laboran para el Estado tienen en todas las ocupaciones y en todas las clases sociocupacionales de las mejores remuneraciones, además del ejercicio pleno de sus derechos ciudadanos. En contraste con los trabajadores del sector privado que, además de obtener los ingresos más bajos, carecen en la práctica de los derechos de sindicalización y de huelga, de negociar colectivamente sus condiciones de trabajo y de muchos otros derechos que supuestamente disfrutaban todos los ciudadanos.¹⁰

El control de determinadas cuotas de poder político se constituye en una “capacidad de mercado” que le permite a quienes tienen más influencia obtener mayores remuneraciones. En este caso existe un factor que escapa totalmente al análisis económico tradicional, que ve al ingreso como una retribución de los factores de acuerdo con su desempeño económico. En el caso estudiado, los mecanismos de asignación política son importantes en la definición de la forma como se distribuye el ingreso.

Existen mecanismos de coacción extraeconómica que influyen en el monto de la riqueza social que pueda obtenerse, en forma similar a lo que ocurre en sociedades sustentadas en mecanismos de adscripción. La diferencia es que en éstas, los accesos diferenciales al poder económico se oficializan mediante disposiciones legales, mientras que en la situación analizada se parte de un discurso universalista que reivindica la idea de igualdad ante la ley. En una nación democrática se parte del supuesto de que no existen privilegios, que todos compiten en las mismas condiciones y que la desigualdad en la distribución de la riqueza es inevitable y justa, pues es el

¹⁰ A mediados de la década de los años noventa, 67% de los trabajadores sindicalizados laboraba en el sector público. En la empresa privada la organización de los trabajadores en sindicatos independientes se había producido principalmente en las plantaciones bananeras, siendo ínfimo en el resto de empresas. De 33% de los sindicalizados que laboraban en el sector privado, 24% lo constituían trabajadores agrícolas, mientras que sólo 6% trabajaban en actividades industriales y comerciales (MIDEPLAN, 1994:13). Los sindicatos bananeros operan principalmente en plantaciones de transnacionales, por ello, menos de 10% de los trabajadores sindicalizados trabajaban en compañías pertenecientes a empresarios nacionales, la mayoría de los cuales han sido tradicionalmente reticentes a permitir la formación de sindicatos en sus empresas.

mecanismo que la sociedad tiene para recompensar a cada uno según su capacidad. Pero el análisis realizado permite apreciar que existen diferencias en los ingresos que no tienen nada que ver con la productividad o la eficiencia económica.

Los datos disponibles ilustran la situación. El salario mensual promedio de los que laboraban en el sector público en el año 1995 era de 87 615 colones, mientras que los trabajadores de la empresa privada recibían 45 518, sólo 52% de lo que ganaban los empleados públicos. Estos datos son alterados por el gran peso de los sectores medios en el empleo público; del total de empleados estatales 68.9% forman parte de las clases sociocupacionales media alta y media baja, mientras que en el sector privado, estas dos clases sólo suman 19% de los empleados. No obstante, si se compara lo que pasa con trabajadores de un mismo tipo, se verá que persisten importantes diferencias en los ingresos. Entre los trabajadores manuales de la clase sociocupacional baja, los empleados de la empresa privada ganan 72% de lo que reciben quienes realizan ese mismo tipo de actividades en el sector público. Podría aducirse que el Estado contrata a personas de mayor escolaridad y que por eso reciben mejores remuneraciones. Pero si además de la ocupación se controla el nivel educativo, las diferencias persisten.

Los graduados universitarios que ocupan puestos profesionales en el sector privado ganan 91% del salario de sus colegas que laboran para el Estado. En general, en todas las ocupaciones analizadas hay una considerable diferencia de ingresos entre los trabajadores del sector público y los de la empresa privada. Trabajar para el Estado no le permite a nadie llegar a ser rico, pero sí puede constituir un salvoconducto para salir de pobre. De acuerdo con los datos presentados en un estudio relativo a la pobreza en Costa Rica, 95% de los ocupados de los hogares pobres trabajaba en el sector privado (Céspedes y Jiménez, 1995:77), por lo que el fenómeno de la pobreza está relacionado con las condiciones que prevalecen en ese sector.

No todos los trabajadores al servicio del Estado tienen los mismos beneficios, a pesar de que se trata de empleados que laboran para un mismo patrón y de que la ley establece el principio de "igual salario para igual trabajo", entre los servidores públicos existen grandes diferencias salariales entre personas que realizan el mismo tipo de labores. En un estudio acerca del tema se encontró que las desigualdades en sueldos para puestos idénticos, en el año 1995, oscilaban entre 30 000 y 210 000 colones. Las diferencias en los ingresos no guardan relación con factores económicos como la productividad, la eficiencia o la capacidad personal, sino con la cercanía a los centros donde se toman las decisiones importantes.

De acuerdo con los datos del cuadro 2, son precisamente los funcionarios del Congreso, donde se emiten las leyes y se aprueban los presupuestos, los que reciben las mayores remuneraciones. En este caso se aprecia claramente cómo el poder político no tanto personal, sino del colectivo del que se forma parte, permite un acceso a mayores remuneraciones, que nada tienen que ver con las capacidades de mercado con las que los demás actores deben entrar a competir por la distribución del ingreso. La determinación política de los ingresos introduce serias distorsiones que impiden entender adecuadamente la lógica interna que subyace a la distribución de los recursos económicos. Al analizar la distribución de las personas en los deciles de ingreso, surge la pregunta de cómo es posible que un trabajador de limpieza pueda ubicarse en uno de los deciles superiores, lo cual no tiene relación con el tipo de ocupación que desempeña; sin embargo, cuando las remuneraciones se asignan siguiendo criterios de poder político y no de desempeño económico, cualquier cosa puede ocurrir.

Cuadro 2

Comparación entre los salarios mensuales de funcionarios con 10 años de servicio que desempeñaban los mismos puestos, por entidad gubernamental, según tipo de puesto, el año 1994 (en colones corrientes).

<i>Entidad</i>	<i>Tipo de Puesto</i>		
	<i>Técnico</i>	<i>Profesional</i>	<i>Director</i>
Ministerios	65730	141633	200582
Poder Judicial	85510	136170	263790
Contraloría	98500	171220	282920
Asamblea Legislativa	98629	190535	319895

Fuente: Matute (1996), quien trabajó con datos de la Secretaría Técnica de la Autoridad Presupuestaria.

De acuerdo con algunos datos, en el año 1995 los trabajadores de limpieza del sector privado ganaban en promedio 34 820 colones al mes, mientras que el promedio de ingreso para este mismo tipo de trabajadores en el Estado era de 41 800 colones. Ahora bien, dependiendo en cual de las instituciones del Estado se trabaje, los salarios pueden aumentar considerablemente. Un conserje con diez años de haber trabajado para el gobierno ganaba en el año 1995 47 300 colones al mes si trabajaba en un ministerio, 74 025 si

trabajaba en la Asamblea Legislativa, 74 950 si lo hacía en el Poder Judicial y 79 700 si realizaba sus labores en la Contraloría, en estos tres últimos casos se trataría de trabajadores que por su ingreso se clasificarían en el decil 9.

Un conserje que tuviera antigüedad en la Contraloría, ganaba más que muchos empleados de cuello blanco que trabajaban en empresas privadas o en instituciones públicas menos afortunadas. Ejemplos como éste pueden encontrarse en diversas instituciones públicas, en las que guardas y oficinistas ganan más que profesionales, distorsionando por razones extracconómicas la relación que existe, para los restantes miembros de la PEA, entre la pertenencia a una clase sociocupacional y el acceso a un cierto nivel de ingresos. Tal como lo refiere una nota periodística “Un empleado de rango medio en el Banco Hipotecario de la vivienda, obtiene una paga superior a la de un ministro de Estado” (*La Nación*, 16 de marzo de 1996). Lo que, de ser cierto, reflejaría muy bien como, en el caso de los que trabajan en el gobierno, sus ingresos dependen no tanto del poder individual que se tenga, ni de las características personales de capacidad, desempeño y eficiencia, sino de la habilidad de los gremios para negociar condiciones favorables para sus asociados, o del poder que tienen las instituciones públicas para obtener recursos que les permitan remunerar generosamente a sus empleados y directores.¹¹

Reflexión final

En este trabajo se ha mencionado cómo, en el caso de Costa Rica, determinadas características personales y colectivas pueden explicar parte del monto de los ingresos por trabajo que reciben los miembros ocupados de la población económicamente activa. Considerando a Giddens, se ha llamado a estos atributos “capacidades de mercado”, que operan como recursos que le permiten a las personas la consecución de ingresos. Se ha analizado la relación individual que cada una de las variables tiene con el ingreso. Surge la duda de si ésta persiste al controlar simultáneamente todas las variables. En otro trabajo se hace un análisis de regresión múltiple, del que se infiere que cada

¹¹ Aunque la mayor parte de los datos que se presentan corresponden a mediados de la década, esta situación persiste a pesar de los múltiples intentos de reforma del Estado y de liberalización económica. En junio del año 1999 la prensa informa acerca del costo de las prestaciones laborales que da a sus empleados la refinadora estatal que ascienden a más de tres mil millones de colones, aproximadamente 12.8 millones de dólares (Feigenblatt, 1999). Estas costosas concesiones laborales no se incluyen por lo general en los ingresos que reportan los asalariados del Estado, pues en muchos casos consisten en bienes y servicios que se reciben en especie.

una de estas variables explica una parte de la variación en el monto de los ingresos a los que las personas tienen acceso (Rodríguez, 1997).

Es importante señalar, sin embargo, que ninguno de los atributos mencionados puede ser considerado en forma aislada como una capacidad que tenga influencia en el ingreso, ya que no se está en presencia de relaciones lineales. No se trata de establecer, por ejemplo, en cuanto se incrementa la retribución al trabajo por cada año adicional de escolaridad, si no en qué circunstancias la educación opera como una capacidad de mercado al conjugarse con otras variables como la ocupación, la edad, el sexo y la posición en el empleo. A la pregunta de si los ingresos se incrementan en forma proporcional al nivel educativo no puede darse una respuesta unívoca. La influencia de esta variable en las remuneraciones depende de otras características del individuo como la ocupación. Algo similar ocurre con las otras características analizadas. La edad, por ejemplo, parece tener influencia positiva en el ingreso, pero a partir de cierto momento, que cambia según la ocupación y el sexo, pasa a ser un factor negativo.

Más que la búsqueda de conexiones causa-efecto, el estudio de los atributos que tienen influencia en las remuneraciones debe concentrarse en las estructuras de relación entre variables que dan como resultado conjunto el acceso a cierto nivel de ingreso. Es la particular estructura de relaciones entre variables lo que explica el acceso a las retribuciones y no una característica particular aislada de su contexto.

Por ello, más que buscar un modelo para predecir el ingreso a partir de las características personales, se ha tratado de mostrar el potencial que la teoría sociológica tiene para explicar un fenómeno tan apremiante como el de la obtención de las retribuciones. En particular, el estudio de los atributos específicos que operan en cada país como capacidades de mercado y de la influencia que éstos tienen en la distribución del ingreso, se considera que podría abrir nuevas rutas para la investigación de fenómenos sociales tan complejos como la pobreza y la informalidad. La identificación de los factores que inciden para que las personas tengan acceso a determinado nivel económico, podría ser importante para orientar las acciones de quienes trabajan para superar estos problemas.

Recibido: abril, 2000

Revisado: febrero, 2001

Correspondencia: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Investigación de las Ciencias Sociales/Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo/Carretera Pachuca-Actopan, jm. 4/Pachuca, México/Tel: 771 8 03 30/e-mail crrodrig@prodigy.net.mx - crrodrigsol@hotmail.com

Bibliografía

- Báez, María Marta (1999), "Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples. Objetivos de medición y su evolución en el tiempo", en Víctor Céspedes *et al.*, *Alcances y límites de la encuesta de hogares como fuente de información para la investigación social*, San José, Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad de Costa Rica.
- Bakker, Isabella (1985), "Women's Employment in Comparative Perspective", en Elisabeth Hagen, Jane Jenson y Reddy Ceallaigh (eds.), *Feminization of the Labor Force. Paradoxes and Promises*. Nueva York, Oxford University Press.
- Burris, Val. (1991), "La síntesis neomarxista de Marx y Weber sobre las clases", en *Las clases sociales: nuevas aproximaciones teóricas, Cuadernos de Ciencias Sociales*, núm. 62.
- Camacho, Carmen (1991), *Las desigualdades sociales en el nivel de vida de los costarricenses*, Ponencia presentada al seminario Retos y perspectivas de la sociología en San José, Costa Rica, noviembre.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1997), "Principales características de la distribución del ingreso en América Latina", *Notas sobre la Economía y el Desarrollo*, núm. 599, enero.
- Céspedes, Víctor Hugo y Ronulfo Jiménez, (1995), *La pobreza en Costa Rica. Concepto, medición, evolución*, San José, Academia de Centroamérica.
- Davis, Kingsley y Wilbert Moore, (1945), "Some Principles of Stratification", *American Sociological Review*, vol. 10, pp. 242-249.
- Duryea, Suzanne y Miguel Székely (1998), "Rasgos de la desigualdad en América Latina. Los de arriba y los de abajo", *Políticas económicas de América Latina*, cuarto trimestre, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Estado de la Nación (2000), *Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible 1999*, San José, sexto informe.
- (1998) *Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible 1997*, San José, cuarto informe.
- Proyecto (1997), *Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible 1996*, San José, tercer informe.
- Eysenck, Hans (1973), *The Inequality of Man*, Londres, Temple Smith.
- Filgueira, Carlos y Carlo Geneletti (1981), *Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina*, Santiago de Chile, CEPAL.
- Franco, Rolando y Arturo León (1984), "Estilos de desarrollo, papel del Estado y estructura social en Costa Rica", *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 6, julio-diciembre.
- Giddens, Anthony (1991), *Sociología*, Madrid, Alianza Editorial.
- (1979), *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*, Madrid, Alianza Universidad.
- Gutiérrez, Ana Lucía y Carlos Rafael Rodríguez (2000), "La participación de las mujeres en el trabajo remunerado en Costa Rica durante el periodo 1950-1997", *Revista de Ciencias Sociales*, vol. IV, año 43, núms. 86-87.

- Hagen, Elisabeth y Jane Jenson (1988), "Paradoxes and Promises. Work and Politics in the Postwar Years", en Elisabeth Hagen, Jane Jenson y Reddy Ceallaigh (eds.), *Feminization of the Labor Force. Paradoxes and Promises*, Nueva York, Oxford University Press.
- MIDEPLAN (Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica) (1994), *Plan Nacional de Desarrollo 1994-1998*, San José, Francisco Orlich.
- Raczynski, Dagmar (1976), "Estratificación social y oportunidades ocupacionales: algunos antecedentes sobre Chile", en Víctor Tokman y Paulo Souza (eds.), *El empleo en América Latina*, México, Siglo XXI.
- Rodríguez, Carlos (1997), *Los efectos del ajuste. Estratificación y movilidad ocupacional en Costa Rica en el periodo 1950-1995*, tesis de doctorado en sociología, México, El Colegio de México.
- Rubery, Jill (1996), "The Labour Market Outlook and the Outlook for Labour Market Analysis", en Rosemary Crompton, Galie Duncan y Kate Purcell, (eds.), *Changing Forms of Employment. Organizations, Skills and Gender*, Londres y Nueva York, Routledge.
- Runciman, Walter (1970), *Sociology in its Place and Other Essays*, Londres, Cambridge University Press.
- Wallerstein, Immanuel (1991), "Class Conflict in the Capitalist World Economy", en Eteine Balbar y Immanuel Wallerstein, *Race, Nation, Class. Ambiguous Identities*, Nueva York, Verso.
- Weber, Max (1964), *Economía y Sociedad*, México, Fondo de Cultura Económica.

Publicaciones de la prensa

- Feigenblatt, Hazle (1999), "Concesiones laborales costarán 3.464 millones de colones en 1999. Privilegios en RECOPE. Convención Colectiva de Trabajo con más ventajas que otras", *La Nación*, 8 de junio (Internet: <http://www.nacion.co.cr>).
- Matute, Rónald (1996), "Caos salarial domina en el Estado. 50 años sin régimen de empleo público", *La Nación*, 11 de marzo (Internet: <http://www.nacion.co.cr>).

