



CENTRO DE ESTUDIOS DEMOGRÁFICOS, URBANOS Y AMBIENTALES

COMERCIO EXTERIOR Y CONDICIONES LABORALES EN CENTROAMÉRICA:
LOS CASOS DE GUATEMALA, EL SALVADOR Y COSTA RICA

Tesis presentada por:

ANA RUTH ESCOTO CASTILLO

para optar al grado de:

DOCTORA EN ESTUDIOS DE POBLACIÓN

Directora de tesis:

BRÍGIDA DEL CARMEN GARCÍA GUZMÁN

México D.F.

Septiembre, 2014



CENTRO DE ESTUDIOS DEMOGRÁFICOS, URBANOS Y AMBIENTALES

Constancia de aprobación

Directora de tesis: Brígida del Carmen García Guzmán

Aprobada por el Jurado Examinador:

1. Dra. Brígida García

2. Dr. Minor Mora Salas

3. Dra. María Edith Pacheco Gómez Muñoz

4. Dra. Landy Lizbeth Sánchez Peña (suplente)

MÉXICO, D. F.

Septiembre, 2014

AGRADECIMIENTOS

Esta tesis está escrita en plural, no concebía yo estar redactando en singular. No me sentí sola nunca durante este proceso de cuatro años. Hubo mucha gente acompañándome, y fue un proceso donde establecí nuevos lazos afectivos y académicos. Dejé de lados algunos conceptos, tomé otros, aprendí nuevas cosas, desaprendí algunas.

Fue un proceso muy rico, y mucho de eso se lo debo a mi directora Brígida García. Quien no sólo me dirigió con paciencia, sino con empatía y con gusto. Nos disfrutamos la tesis, creo. Espero que quien lea esta investigación, pueda leer entre líneas esa buena compañía y ese disfrute de las pequeñas cosas de la que está lleno el trabajo acumulado durante cuatro años que terminó conformando este documento.

También quiero agradecer a Edith Pacheco, lectora de mi comité, por su buen humor y siempre su capacidad de encontrar un detallito mal puesto que nadie había notado y sus útiles marcaciones con control de cambios en todos mis borradores. De igual forma, le agradezco a Minor Mora su lectura minuciosa y detallada, sobre todo al final del proceso.

Agradezco a El Colegio México y al Centro de Estudios Demográficos y Urbanos (CEDUA). Desde los descuentos en la librería, la amplia colección de libros, el acceso remoto de las bases de datos bibliográficas para ser usada en las madrugadas, toda esa infraestructura puesta a nuestra disposición que nos hizo olvidar las pequeñas cosas y concentrarnos en el trabajo. A la planta de profesores, sobre todo a las dos coordinadoras del doctorado que fungieron durante mi estancia: a Estela Rivero y a María Eugenia Zavala, por su calidez y empatía con nosotros, los estudiantes. A Landy Sánchez por sus buenas clases de Estadística y su apoyo. Quien siempre tuvo una sonrisa a la hora de ayudarme a solucionar todos mis problemas administrativos y de procesos estudiantiles fue Silvia Alejandro Franco, Ale es una pieza indispensable en este proceso de cuatro años.

A la gente que me facilitó información y bibliografía, no saben cuánto les agradezco. A Roberto Góchez y su economía heterodoxa, a Denise Phé Funchal por darme asilo y llevarme a todos lados en Guatemala, a Raúl Figueroa de FyG Editores por apartarme los libros que pedí, y con descuento. Son mis hadas madrinas.

Quiero agradecer a mis compañeros, sobre todo a mi amigo Ricardo Regules, quien me acompañó cercanamente en este proceso, me corrigió, me oyó las ideas más disparatadas y me ayudó a

centrarme en las más interesantes, o bien, regañarme cuando era necesario y no dejarme que me concentrara en lo que, como sucede a menudo, no tiene solución.

Quiero agradecer a mis amigos extraacadémicos que les tocó oír ideas de cosas que no les importan, que no entendían y apreciaron además mis desatenciones. A Angélica, quien además me convidaba arepas y café colombiano; a Mariana y a Brito, por venir con urgencia a tomar café o comer a mi casa y Andrés Borchácalas por soportar el final de este trayecto.

A mi familia globalmente desperdigada por el mundo. A mis papás, Tita Ruiz y Jorge Escoto, en mi oriundo El Salvador, porque siempre supieron qué decirme a través de Skype; a mis hermanos a Jorge y Tanya por su buen humor, y a Carlos y a Marta, mis hermanos en proceso doctoral que compartieron sus experiencias desde lejos conmigo (y supimos ver que sufríamos casi de las mismas cosas). Todo lo que yo haga y soy, aún no estemos en el mismo país, tiene una alta cuota de todo lo que mi familia me ha enseñado y brindado.

Y por supuesto, no puedo dejar de agradecerle a Alberto García, por vivir conmigo este proceso, brindarme su atención, leer fragmentos, compartir mis dificultades y hacerme sonreír con una imitación de acento salvadoreño. Gracias por ser el compañero que no sabía que necesitaba.

Seguramente, como en toda enumeración, quedan personas por mencionar. Mis disculpas, verán a continuación hay más de trescientas páginas escritas y en algún lugar había que cortar. No, no es cierto, que sea este un largo etcétera para mí desafortunada y para nada intencionada distracción.

Una última cosa, sepan que estos agradecimientos son por las fortalezas de esta tesis, los errores... esos los cometí solita.

¡Muchas gracias!

El presente es un análisis de las condiciones laborales (con énfasis en las remuneraciones y acceso a seguridad social) en los mercados laborales de Guatemala, El Salvador y Costa Rica durante el 2010. El objetivo principal de esta investigación es analizar dichas condiciones en relación a una clasificación productiva de las ramas de actividad con base en comercio internacional. Por tanto, la pregunta más general que buscamos responder es la siguiente: ¿cómo se estructuran las condiciones de trabajo, en los diferentes sectores productivos de los mercados de trabajo de los países en estudio, según su relación con el comercio internacional?

Para responder nuestra pregunta, la investigación parte de dos principales tipos de información. Los datos de las condiciones de trabajo se obtienen de las Encuestas de Hogares de El Salvador y Costa Rica, y la Encuesta de Empleo para Guatemala. El segundo tipo de información se refiere a los resultados económicos y comerciales. Las Cuentas Nacionales (sobre producción) y bases de datos internacionales sobre comercio exterior (importaciones y exportaciones), mantienen sus propias fuentes de información. Nosotros nos hemos adherido a las clasificaciones y bases de datos internacionales proporcionadas por COMTRADE (*Commodity Trade Statistics Database*), consultadas a través del WITS (*World Integrated Trade Solution*), y herramientas del Intracen (*International Trade Center*).

Se plantearon cuatro criterios de clasificación de la actividad económica que permitieran introducir elementos de la dinámica comercial en el análisis del mercado de trabajo, desde las fuentes de información de los hogares de los y las trabajadoras. El primero tiene que ver con la intensidad del comercio en términos de volumen de exportaciones e importaciones; es decir, la importancia de la rama dentro de las exportaciones o importaciones totales; esto clasifica a cada rama como perteneciente al sector transable o al sector no transable. El segundo, clasifica las actividades económicas en términos de la dirección de sus flujos (bilaterales, exportadores o importadores). El tercero refiere a la especialización de los flujos en términos de su relación con otros socios comerciales, esto permite clasificar si el comercio se da en un mercado concentrado o no. Finalmente, el cuarto criterio refiere al dinamismo interno de las ramas no transables, es decir si son sectores que crecen en términos relativos a sí mismo y en términos de su composición con el PIB. Para operacionalizar esta clasificación de acuerdo a las distribuciones de empleo, se trabajó por lo general, con sectores transables; diferenciados en “otros transables” y “transables

concentrados”, y con sectores no transables, tanto los que presentan crecimiento relativo en la última década, como los que no lo hacen.

La estrategia metodológica para establecer la relación existente entre las condiciones laborales y el comercio exterior se basa en un análisis estadístico, con herramientas como modelos de regresión lineal robusta para los ingresos laborales por hora y modelos *logit* para el acceso a seguridad social. Los factores asociados a las variables dependientes (ingresos y seguridad social), incluyen también variables del análisis tradicional sociodemográfico (sexo, residencia, estado civil escolaridad), y otros elementos de inserción laboral (ocupación, sector institucional), así como los sectores de actividad clasificados por su relación con el comercio internacional.

Los resultados indican que existe una diferenciación de las condiciones laborales en los sectores productivos de acuerdo a esta clasificación propuesta para estos los países de estudio. La distribución global entre actividades transables y no transables no permite ver el panorama polarizado de la estructura al interior de los sectores transables que emplea trabajadores de manera diferenciada. Los *sectores transables concentrados* tienden a ser los mayoritarios en las distribuciones del comercio en todos los países. Es decir, a pesar de los esfuerzos de diversificación, son estos sectores dependientes de pocos compradores y que se caracterizan por estar anclados a un patrón tradicional de intercambio, los que siguen empleando a la mayor parte de la fuerza de trabajo, aun cuando estos sectores hayan perdido participación en las estructuras de exportación.

Los sectores ligados al comercio que están concentrados en pocos socios difieren en desempeños de los *otros transables* (sectores altamente transables pero que se desarrollan en mercados con más socios comerciales o sectores especializados en ser exportadores o importadores). Esto muestra que hay elementos del comercio y el tipo de mercado en el que se desarrolla el intercambio de bienes y servicios que constriñen más los desempeños de las condiciones laborales, en específico, en términos de los ingresos laborales por hora. En espacios donde existen condiciones menos concentradas de países compradores, las condiciones laborales parecen tener mejores resultados para los trabajadores. No obstante, estos sectores ganadores son pequeños en relación a los perdedores. Esta polaridad dentro de los sectores transables es el hallazgo más importante de nuestra investigación.

Este comportamiento entre los sectores transables se mantiene en todos los países, pese a todas las diferencias para los tres casos, entre las que resaltan los contextos históricos institucionales en términos de funcionamiento de la protección y el papel y tamaño del Estado. Los países coinciden en una historia común de tener un pasado anclado en modelos agroexportadores, por lo cual hay una coincidencia interna en que los sectores ligados a la agricultura estén dentro de los sectores más amplios, al mismo tiempo los más concentrados y además con las peores condiciones laborales. Mientras que sus sectores ganadores (relativos), están conformados por una pequeña minoría de trabajadores que se logra insertar a otros esquemas más diversificados de exportación.

Por otro lado, la distancia entre las condiciones laborales a las que tiene acceso un trabajador empleado en un sector ganador y un perdedor se presentan de manera distinta entre los países y resignifican las distribuciones de la fuerza de trabajo dentro de los sectores. El Salvador se presenta como un país donde el tamaño del sector perdedor es el más pequeño en términos de la distribución, pero sus desempeños presentan las mayores brechas entre sí; Guatemala mantiene la relación más amplia del tamaño perdedor con respecto al ganador, pero sus brechas son más pequeñas que el caso salvadoreño; mientras que el caso costarricense, mantiene una amplia base inferior pero no tan grande como la guatemalteca; y una brecha muy pequeña entre los sectores.

Además se estableció que existen grupos demográficos particulares que mantienen situaciones de desventaja. Para el caso guatemalteco, se aprecia una situación perniciosa para las personas cuya adscripción étnica es *indígena*, porque conforman gran parte de la fuerza de trabajo y, además, tienen ingresos sustancialmente inferiores con condiciones de protección social que refuerzan esta exclusión en el mercado laboral. En el caso salvadoreño, tenemos que la presencia de recepción de *remesas* que coincide con menores probabilidades de acceder a la seguridad social, frente a quienes no reciben remesas, lo que indica que el proceso migratorio externo de los hogares no necesariamente subsana la precariedad de los individuos relacionados con el migrante en el país de origen. En el caso costarricense, la presencia de *fuerza de trabajo extranjera* resulta en una situación donde estos trabajadores están sustancialmente menos adscritos al sistema institucional y tradicional de protección de este país, lo que genera nuevas dinámicas de trabajo más flexibles y sobretodo, en detrimento de este grupo de trabajadores con respecto a sus pares nacionales.

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN GENERAL.....	7
CAPÍTULO I. ANTECEDENTES CONTEXTUALES AL ANÁLISIS DE LAS CONDICIONES LABORALES Y EL COMERCIO EXTERIOR EN CENTROAMÉRICA	13
Introducción	13
A. Algunas características históricas y sociodemográficas.....	15
1) Perfiles demográficos de las poblaciones en estudio.	16
2) La región y los mercados de trabajo.....	22
3) Las diferencias institucionales de los países en estudio	25
B. El desempeño social y económico	28
C. La liberalización comercial y los perfiles recientes de los países centroamericanos en relación con el comercio exterior.....	34
CAPÍTULO II. PLANTEAMIENTOS TEÓRICOS PARA EL ESTUDIO DE LAS CONDICIONES LABORALES Y SU RELACIÓN CON EL COMERCIO EXTERIOR DESDE CENTROAMÉRICA	49
Introducción	49
A. El cambio estructural y el modelo económico actual en la región.	50
1) Ajuste y cambio estructural.....	50
2) Las políticas de ajuste estructural: elementos, versiones y fases de aplicación	54
B. Comercio internacional y el mercado de trabajo.....	60
1) Revisión crítica a la relación ortodoxa entre crecimiento, comercio y mercado de trabajo	61
2) Más allá de la ortodoxia en los aportes teóricos del comercio internacional	66
a. Cambios de supuestos y complejización del funcionamiento del comercio	66
b. La economía política y las versiones heterodoxas	71
C. De la estructura productiva a la estructura de la fuerza de trabajo.....	73
1) La heterogénea y desarticulada estructura productiva y el mercado de trabajo	74
2) El análisis desde la fuerza de trabajo.....	76
a. Fuerza de trabajo no homogénea	77
b. El estudio de las condiciones laborales.....	79
D. Planteamiento y diseño de la investigación.....	83
1) Planteamiento del problema y preguntas de trabajo.....	83
2) Diseño de la investigación y la estrategia metodológica.....	86
CAPÍTULO III. CONSIDERACIONES METODOLÓGICAS SOBRE EL USO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN EN TORNO AL COMERCIO, LA PRODUCCIÓN Y EL MERCADO DE TRABAJO	89
Introducción	89
A. El enfoque metodológico y la diversidad de fuentes de información	90

B.	Fuentes de información utilizadas.....	92
1)	Las ramas de actividad y las encuestas de hogares y empleo.....	92
2)	Información de los productos transables y su clasificación	94
3)	Información de los servicios	95
4)	Información del valor agregado a través de las Cuentas Nacionales	97
C.	Uso de la información, criterios de clasificación y diagramas de decisión.....	98
1)	El nivel de transabilidad.....	102
2)	Dirección y especialización de los flujos	105
3)	Los socios comerciales y su concentración en valor de las exportaciones.....	105
4)	Criterio de comportamiento en la economía doméstica	107
5)	Agrupación finalmente utilizada	107
D.	Consideraciones finales sobre la clasificación productiva propuesta.....	110
E.	La información de las encuestas de hogares e ingreso y las condiciones laborales	112
1)	Ingreso laboral por hora	114
a.	Ajuste por Paridad de Poder Adquisitivo (PPA).....	114
b.	Ajuste por horas trabajadas.....	114
2)	Acceso a seguridad social	115
E.	Herramientas estadísticas utilizadas.....	117
1)	Regresión lineal robusta para variable dependiente continua	118
2)	Modelo <i>logit</i> para variable dependiente dicotómica	119
CAPÍTULO IV. CONDICIONES LABORALES Y COMERCIO EXTERIOR. GUATEMALA, 2010.....		121
Introducción		121
A.	Antecedentes al estudio de las condiciones laborales en Guatemala y aspectos generales del mercado de trabajo guatemalteco.....	122
1)	Guatemala: dinámicas demográficas diversas y su particular ajuste estructural.....	123
2)	El desempeño externo y las “nuevas” configuraciones económicas actuales	127
3)	Antecedentes del mercado de trabajo guatemalteco.....	132
B.	Análisis del mercado laboral guatemalteco, 2010.....	136
1)	La adscripción étnica y el mercado de trabajo guatemalteco	137
2)	Las características del mercado de trabajo y los sectores económicos desde el comercio internacional.....	139
3)	Análisis multivariado de las condiciones laborales en Guatemala, 2010.....	149
a.	Los factores asociados al ingreso laboral por hora	152
b.	Los factores asociados al acceso a la seguridad social	157
C.	Consideraciones finales. Resultados comparados	162

CAPÍTULO V.	CONDICIONES LABORALES Y COMERCIO EXTERIOR. EL SALVADOR, 2010	167
	Introducción	167
A.	Antecedentes al estudio de las condiciones laborales en El Salvador y aspectos generales del mercado de trabajo salvadoreño.....	168
	1) El Salvador: entre la migración, las remesas y la ortodoxia económica	168
	2) El desempeño externo reciente salvadoreño y su economía terciaria	172
	3) El mercado de trabajo y el desempeño económico	178
	4) Las especificidades del mercado de trabajo salvadoreño y sus condiciones laborales ...	181
	5) Antecedentes de la relación del comercio internacional con el empleo en El Salvador..	184
B.	Análisis del mercado laboral salvadoreño, 2010.....	185
	1) Las características del mercado de trabajo y los sectores económicos desde el comercio internacional.....	186
	2) Análisis multivariado de las condiciones laborales en El Salvador, 2010.	193
	a. Factores asociados al ingreso laboral por hora	196
	b. Factores asociados al acceso a seguridad social	201
C.	Condiciones laborales y comercio exterior. Resultados comparados y algunas consideraciones de análisis.	208
CAPÍTULO VI.	CONDICIONES LABORALES Y COMERCIO EXTERIOR. COSTA RICA, 2010.	213
	Introducción	213
A.	Antecedentes al estudio de las condiciones laborales en Costa Rica y aspectos generales del mercado de trabajo costarricense.	215
	1) Contexto sociodemográfico, social e institucional.....	218
	2) Evolución reciente de la producción nacional y del comercio internacional	221
	3) La dinámica económica reciente y el mercado de trabajo costarricense.....	230
	4) La migración y las nuevas dinámicas espaciales de la población.	232
	5) El mercado de trabajo costarricense: sus estructuras y desempeños	233
B.	Análisis del mercado laboral costarricense, 2010.....	238
	1) Las características del mercado de trabajo y los sectores económicos desde el comercio internacional.....	239
	2) Análisis multivariado de las condiciones laborales en Costa Rica, 2010.....	247
	a. Factores asociados al ingreso laboral por hora	251
	b. Factores asociados al acceso de la seguridad social	255
C.	Consideraciones finales. Resultados comparados entre los sectores productivos.....	261
CAPÍTULO VII.	EL COMERCIO EXTERIOR Y LAS CONDICIONES LABORALES EN CONTEXTOS DIFERENCIADOS. UN ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS RESULTADOS.	271
	Introducción	271
A.	La relación del comercio con el mercado de trabajo: supuestos, expectativas y complejidades	271

B.	La relación entre condiciones laborales y comercio internacional en Centroamérica	278
1)	Distribución de la fuerza de trabajo según sectores económicos vinculados al comercio internacional.....	278
2)	¿En cuáles sectores se “gana” en términos de condiciones laborales? ¿En cuáles se “pierde”?	282
3)	¿Qué tan lejos están los desempeños de las condiciones laborales de los sectores entre sí?	289
C.	Reflexiones finales	295
	BIBLIOGRAFÍA	305
	ANEXOS.....	315
A.3	Limitaciones y aspectos específicos del uso de la información (Capítulo III).....	315
1)	Limitaciones para la información de la producción nacional.....	315
2)	Limitaciones para los servicios transables	316
3)	Limitaciones para los productos transables.....	318
A.4	Guatemala (Capítulo IV).....	321
1)	Ramas de actividad en los sectores económicos clasificados desde el comercio internacional	321
2)	Aspectos metodológicos sobre el caso de Guatemala	323
a.	Sobre la clasificación de la actividad económica	323
b.	Sobre el Sistema de Cuentas Nacionales	324
3)	Cuadros estadísticos	326
4)	Especificación de modelos estadísticos.....	326
a.	Modelo para los ingresos	326
b.	Modelo para acceso a seguridad social.....	327
c.	Multicolinealidad de los regresores	327
d.	Estadísticos de máxima verosimilitud y criterios de información para los modelos sobre el acceso a seguridad social	328
A.5	El Salvador (Capítulo V).....	329
1)	Ramas de actividad en los sectores económicos clasificados desde comercio el internacional	329
2)	Aspectos Metodológicos sobre el caso de El Salvador	331
3)	Cuadros estadísticos	333
4)	Especificación de los modelos estadísticos	335
a.	Modelo para los ingresos	335
b.	Modelo para el acceso a seguridad social.....	335
c.	Multicolinealidad de los regresores	336
d.	Estadísticos de máxima verosimilitud y criterios de información para los modelos sobre el acceso a seguridad social	336
A.6	Costa Rica (Capítulo VI).....	338

1) Ramas de actividad en los sectores económicos clasificados desde el comercio internacional	338
2) Aspectos metodológicos sobre el caso Costa Rica.....	340
a. Sobre la clasificación de los productos y servicios.....	340
b. Sobre la clasificación de la actividad económica	340
c. Sobre el Sistema de Cuentas Nacionales	340
3) Cuadros estadísticos	341
4) Especificación de los modelos estadísticos	343
a. Modelo para los ingresos	343
b. Modelo para el acceso a seguridad social	343
c. Multicolinealidad de los regresores	344
d. Otras estimaciones.....	345
e. Estadísticos de máxima verosimilitud y criterios de información para los modelos sobre el acceso a seguridad social	346
ÍNDICES DE CUADROS, GRÁFICOS Y ESQUEMAS.....	347
Índice de cuadros	347
Índice de gráficos	349
Índice de ilustraciones y esquemas	350

Centroamérica es una región geográficamente pequeña y heterogénea. Los países estudiados se caracterizan por tener mercados reducidos, procesos incompletos de industrialización, una alta vulnerabilidad a los desastres naturales y algunos mantienen condiciones de posguerra. Además de estos condicionantes similares, mantienen elementos históricos, perfiles exportadores especializados y esquemas institucionales distintos.

Guatemala mantuvo una prolongada guerra civil (de 1960 hasta 1996), mientras que el conflicto de El Salvador fue más corto pero con resultados igualmente devastadores en pérdidas (desde 1980-1992). Estos procesos desincentivaron la inversión en la infraestructura de producción (y a veces la destruyeron), así como produjeron muertes y costos sociales. Al finalizar los procesos de pacificación, en estos dos países se instauraron gobiernos con elecciones pero de corte conservador, quienes estuvieron a cargo de la ejecución de las reformas económicas.

El caso de Costa Rica es diferente, por haber llevado a cabo una reforma económica más gradual, con una mayor participación del Estado y no tener grandes conflictos sociales internos; este país se benefició de manera especial del patrocinio de los Organismos Internacionales y la ayuda internacional. De esta manera, las reformas costarricenses se establecieron temprano y se consolidaron a un ritmo mucho más pausado. Mientras el ajuste se llevaba a cabo, el ser un país sin conflictos bélicos en una región convulsionada, le obligó a encontrar socios comerciales fuera de América Central. (Véase Mora, 2010)

Las tres economías se caracterizan por haber tenido su base económica en los productos agrícolas desde la etapa post-colonial y también en la etapa pre-industrial. Después de estos períodos, los países se sometieron a un proceso de desarrollo industrial que se adicionó a estas estructuras, pero se caracterizó por ser trunco, sin cambiar las características principales del modelo de base exportadora. Fajnzylber (1983) afirma que el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) tenía como meta la producción de bienes de capital, lo que no ocurrió en el caso de América Latina, mucho menos en América Central. En lugar de ello, estos países sólo alcanzaron la producción de bienes intermedios y consumibles con dependencia tecnológica.

Los intentos de industrialización del modelo híbrido centroamericano en el contexto del sistema agro-exportador, mantuvieron este “modelo aditivo”, pues se superpusieron a la antigua configuración del modelo agrícola (Ver Segovia, 2004 y Opazo Bernal, 1976, Bulmer-Thomas, 2011 [1983]). Esto es una realidad en los tres países, pero en diferentes niveles, lo que ha determinado perfiles diferenciados de comercio exterior: Guatemala (una economía de exportación principalmente agraria), El Salvador (economía de exportación de baja tecnología) y Costa Rica (una economía dual con exportaciones de alta tecnología y agrícolas).

Tanto los intentos de industrialización de los años 50 y 60, así como las reformas más recientes enmarcadas en el contexto del ajuste estructural, han marcado una nueva configuración económica desde los años 90, y por tanto, laboral en los países de estudio. Este *quiebre estructural*, la existencia de nuevos ejes de acumulación, es decir, nuevos sectores que producen y generan el excedente, en palabras de Segovia (2002, 2004) coincide con planteamientos de la CEPAL (2002) y de Padilla y Martínez Piva (2007) sobre la existencia de nuevos ejes en la economía y transformaciones estructurales en los tres países de estudio.

Desde este panorama, pero manteniendo una perspectiva sociodemográfica desde los y las trabajadoras, es que se ha planteado la siguiente investigación. Dado que las dinámicas de los procesos e intercambios de mercancías a nivel internacional han impactado las configuraciones productivas, nuestro principal objetivo es establecer la relación entre la inserción económica internacional en la primera década del siglo XXI y la estructuración de las condiciones laborales, con énfasis en las remuneraciones y el acceso a seguridad social.

Sabemos que existe una multiplicidad de aspectos económicos, políticos e institucionales que intervienen en el funcionamiento de las actividades productivas. El objetivo de este estudio no es dar cuenta de cada uno de estos aspectos, sino más bien concentrarse en los resultados de estas configuraciones en un momento en el tiempo alrededor de las condiciones laborales; se busca aportar elementos adicionales al conocimiento existente al analizar de manera convergente información sobre exportaciones, importaciones y dinámica económica en los sectores no transables, y combinar dicha información con las condiciones laborales en una misma base de datos.

La pregunta más general que buscamos responder es la siguiente: ¿cómo se estructuran las condiciones de trabajo (especialmente en términos de ingresos y el acceso a la seguridad social), en los diferentes sectores de los mercados de trabajo de Guatemala, El Salvador y Costa Rica, según su relación con el comercio internacional? Asimismo, buscamos responder las siguientes preguntas secundarias: ¿Qué tan diferentes son los perfiles históricos e institucionales de los países? ¿Qué sectores económicos están más vinculados con el comercio internacional al finalizar el siglo XXI? ¿A qué tipos de flujos comerciales están asociados? ¿Cómo son estos sectores en su composición? ¿Qué sectores se están convirtiendo en los más dinámicos? ¿Qué sectores se negocian en mercados competitivos? ¿Cuántos y quiénes son sus socios comerciales? ¿Qué tan diferentes son las condiciones de trabajo a lo largo de todo el espectro ocupacional? ¿Cómo se definen las condiciones de trabajo entre y dentro de los sectores definidos según su vínculo con el comercio exterior?

La investigación parte de dos principales tipos de información. Los datos de las condiciones de trabajo se obtienen de las Encuestas de Hogares de El Salvador y Costa Rica, y la Encuesta de Empleo para Guatemala. El segundo tipo de información se refiere a los resultados económicos. Las cuentas nacionales (sobre producción) y bases de datos internacionales sobre comercio exterior (importaciones y exportaciones), mantienen sus propias fuentes de información. Nosotros nos hemos adherido a las clasificaciones y bases de datos internacionales proporcionadas por COMTRADE (*Commodity Trade Statistics Database*), consultadas a través del WITS (*World Integrated Trade Solution*,) y herramientas del Intracen (*International Trade Center*).

Con base en esta información primero se procedió a clasificar las ramas económicas según su volumen comercializado durante el periodo 2002-2010, y se ubicaron como transables o no transables. Para profundizar la relación del comercio exterior con la estructura productiva también se consideraron elementos dentro de los sectores transables, tales como la dirección de los flujos y la diversificación de la cartera de socios comerciales. En el caso de los sectores no transables, también se profundizó en su funcionamiento de acuerdo a su rol en la generación de valor agregado y su importancia en la composición de la oferta de bienes y servicios.

Esta propuesta metodológica de clasificación de las ramas económicas permitió realizar un análisis de la fuerza de trabajo que labora en actividades dentro de ellas, para el año 2010 en Guatemala, El Salvador y Costa Rica. Se incluyó además información sociodemográfica (condición de hombre o mujer; escolaridad, área de residencia, edad y dinámicas nacionales) proveniente de las encuestas sobre la fuerza de trabajo. Nuestro principal objetivo ha sido deslindar la relación existente entre las condiciones de trabajo (sobre todo los ingresos y la garantía de la seguridad) y la inserción en las ramas de actividad clasificadas desde el comercio internacional.

Como hemos detallado, el presente análisis no busca establecer una relación de causalidad entre el comercio y los desempeños laborales. Más bien nuestro enfoque parte desde las condiciones de los trabajadores que trabajan en ciertas ramas de actividad, las cuales están relacionadas con el comercio exterior de manera diferenciada. Esta vinculación plantea muchos desafíos, metodológicos y sobre el uso de las fuentes de información, muchos de los cuales quedan pendientes para futuras investigaciones. No obstante, consideramos importante establecer que nuestros resultados apuntan a una configuración económica donde en algunos sectores transables existen buenas condiciones laborales y en otros las peores condiciones de trabajo, tomando en cuenta las características sociodemográficas de los trabajadores. Esto podría significar que las relaciones comerciales no propician de manera unidireccional determinadas condiciones de trabajo, sino que hay que tomar en cuenta *cuánto* se comercia, *con quién* y *con cuántos socios* comerciales se mantienen intercambios y, finalmente, *qué* es lo que se está comercializando.

Para exponer los hallazgos y el proceso mismo de esta investigación, el presente documento se ha dividido en siete capítulos. En el *primero*, proporcionamos un panorama breve de los países centroamericanos (Guatemala, El Salvador y Costa Rica) que conforman los objetos de estudio. Esta primera aproximación incluye algunas características históricas y sociodemográficas comparadas entre las naciones; así como elementos que permiten establecer las diferencias en el desempeño social y económico. Pero su principal objetivo es señalar cómo los procesos de liberalización económica han marcado perfiles comerciales diferentes en los países.

En el *segundo capítulo* exponemos los planteamientos teóricos para el estudio de las condiciones laborales y su relación con el comercio exterior, desde Centroamérica. Este capítulo sienta las bases para el análisis pues retoma elementos multidisciplinarios, pero además, toma en cuenta elementos históricos específicos de nuestros objetos de estudio. Para ello hemos creado tres cúmulos de interpretaciones teóricas: (i) la economía política del cambio estructural, así como los resultados esperados del ajuste con base en el Consenso de Washington; (ii) las teorías ortodoxas y sus críticas heterodoxas que vinculan al comercio con las condiciones laborales; y, (iii) finalmente, se retoman visiones que permiten recorrer desde la estructura productiva hasta la fuerza de trabajo, donde se incluyen elementos que destacan a la heterogeneidad de los y las trabajadores, así como la visión de la demografía de la desigualdad y la visión sociodemografía de la fuerza de trabajo.

El *tercer capítulo* describe tanto las fuentes de información, así como enumera las consideraciones metodológicas en torno al uso de los datos utilizados sobre comercio, producción y mercados de trabajo. En esencia, en esta sección se establecen los criterios teóricos y prácticos para la construcción de las bases de datos y se expone un árbol analítico de decisión, en base al cual se estableció la clasificación de las ramas de actividad dentro del mercado laboral y según su vinculación con el comercio internacional.

Con estos primeros tres capítulos se tienen las herramientas para discutir los hallazgos individuales de cada país de estudio. De esta manera el *cuarto, quinto y sexto capítulos*, reúnen los hallazgos de Guatemala, El Salvador y Costa Rica, respectivamente. Los procesos de análisis de cada caso nacional crearon una sinergia en la mejora del análisis estadístico y la exposición misma de los resultados. Por tanto, los capítulos mantienen una exposición de los hallazgos con una lógica comparable entre los tres países.

Cada uno de estos capítulos contiene tres partes. Una primera señala y retoma los aspectos más específicos históricos e institucionales, así como el funcionamiento general del mercado de trabajo, a través de la revisión de la literatura existente en la región. La segunda parte presenta los resultados del análisis propio, que incluye a la estructura productiva que genera el comercio internacional y su relación con las condiciones laborales. Se han utilizado métodos estadísticos multivariados que permiten acercarnos con mayor precisión a esta relación, pues controlan y evidencian los efectos de características sociodemográficas

generales (condición de hombre o mujer; escolaridad, área de residencia y edad) y específicas (adscripción étnica, para Guatemala; recepción de remesas, para El Salvador; y, nacionalidad, para Costa Rica); así como elementos propios de la inserción laboral (grupo ocupacional y sector institucional). La tercera parte de cada capítulo establece una jerarquía de los desempeños de las condiciones laborales, de acuerdo a los resultados de los modelos estadísticos, específicamente de acuerdo a los sectores productivos clasificados desde el comercio internacional.

Finalmente, en el *séptimo capítulo* se reflexiona acerca de los resultados presentados anteriormente sobre los casos nacionales, en una síntesis comparativa. Se trata de responder por qué los países son más o menos parecidos entre sí en su manera de relacionarse con el comercio exterior y, sobre todo, cómo las configuraciones económicas en términos del intercambio internacional se asocian con condiciones laborales diferenciadas. De esta manera, evidenciamos los contrastes de los resultados entre países en términos de distribución del empleo en los sectores productivos que responden a nuestra clasificación; las condiciones laborales que existen dentro de ellos y que permiten establecer sectores “ganadores” y “perdedores” desde las condiciones laborales de la fuerza de trabajo ocupada; así como las distancias de esta estructura al interior de los países. Todo esto nos permite además observar las regularidades a través de tres casos, lo que nos permite ofrecer una apreciación más robusta sobre la posible relación entre el comercio, la producción y las condiciones laborales de los trabajadores.

CAPÍTULO I. ANTECEDENTES CONTEXTUALES AL ANÁLISIS DE LAS CONDICIONES LABORALES Y EL COMERCIO EXTERIOR EN CENTROAMÉRICA

INTRODUCCIÓN

En este capítulo proporcionamos un panorama breve de los países centroamericanos (Guatemala, El Salvador y Costa Rica) que conforman los objetos de estudio de esta investigación. Se trata de economías pequeñas, pero con ciertas diferencias históricas que explican distintas formas de adopción de medidas políticas y de especialización económica. Estas características nos llevan a revisar el papel de la liberalización económica y de la consolidación de un modelo extrovertido de desarrollo en el desempeño del mercado de trabajo.

En primer lugar, la historia de las políticas de desarrollo en los países objeto de investigación se caracteriza por haber contribuido a consolidar economías que han sido agroexportadoras en los tiempos post-coloniales y pre-industriales, y que luego experimentaron un proceso de industrialización trunca que se *desarrolló aditivamente* (Fajnzylber, 1983), sin cambiar el modelo agroexportador; para luego experimentar un cambio estructural.

Este autor, Fajnzylber (1983), plantea que el modelo de industrialización por sustitución de importaciones pretendía que los países llegaran hasta la producción de bienes de capital, lo cual no sucedió en el caso centroamericano y latinoamericano, más bien se llegó hasta la producción de bienes intermedios y consumibles, con dependencia tecnológica. En este sentido la industrialización en el sistema agro-exportador se convirtió en un “modelo aditivo”, en el sentido que las transformaciones de la industria se sumaron a la configuración del modelo agrario (Ver Segovia, 2004 y Opazo Bernales, 1976).

Bulmer-Thomas (1989 [2011]) explica que desde 1920 el modelo imperante en Centroamérica tuvo como base la generación de divisas a través de la promoción de exportaciones, lo que ha ido cambiando sería la naturaleza de las exportaciones. Encuentra cuatro fases, que muestran sus particularidades por país, durante el período 1920-1980:

- i) *de 1920-1940*: modelo basado en un producto básico agrícola o monocultivo (banano o café);

- ii) *de 1940-1960*: modelo basado en la diversificación de los productos agrícolas (café, banano, algodón, azúcar y carne);
- iii) *de 1960-1970*: modelos híbrido, se mantienen las exportaciones tradicionales pero con la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) se empiezan a exportar manufacturas a nivel regional.¹ Este período es considerado la “Edad de oro” de Centroamérica; y
- iv) *de 1970-1980*: en este período los países centroamericanos se concentran más en las exportaciones no tradicionales pero con un mercado que excede las fronteras nacionales.

Sin embargo, aún con estos elementos comunes a nivel centroamericano, los países en estudio ya mantenían diferencias fundacionales, dentro de lo que Sánchez-Ancochea y Salvador Martí i Puig (2014:5) llaman el “modelo de exclusión tradicional centroamericano”. Así ellos señalan que

“En Costa Rica la tierra estuvo mejor distribuida que en el resto de Centroamérica, lo que contribuyó a una consolidación temprana de la democracia. Sin embargo, la élite siempre fue poderosa gracias al control de los bancos, el proceso productivo del café y su distribución. En El Salvador, donde la tierra fue particularmente escasa, el Estado se enfocó a asegurar a la élite la mejor tierra. En Guatemala, la política pública puso más atención a la mercantilización de la fuerza de trabajo, con diferentes leyes que ataban a la población indígena a la producción de la tierra”.²

Este es el preámbulo de los modelos y las lógicas de acumulación de excedente en la región que hoy mantienen un cambio estructural, que consiste en haber dejado la centralidad de las agroexportaciones en la generación de excedente (véase capítulo II). Sin embargo esta historia común luego dio paso a desempeños diferenciados, como observaremos más detenidamente en los siguientes apartados.

Esta revisión se concentra en tres ámbitos que ayudan a situar la investigación antes de plantear los elementos del problema a estudiar, por lo que hemos estructurado este panorama en tres apartados. El primero refiere a las características históricas de la región y su componente sociodemográfico, como condiciones estructurales particulares de cada país. El

¹ En esta investigación se entiende por “regional” no a las regiones internas de cada país, sino a la región que el conjunto de naciones centroamericanas conforma.

² Traducción libre del inglés.

segundo describe el desempeño reciente en algunos indicadores sociales y términos económicos. El tercero trata específicamente de la liberalización comercial, algunos procesos recientes, así como de los perfiles comerciales asociados a cada país.

De esta manera evidenciamos la variabilidad entre los tres países que permite observar diferencias de composición demográfica, de calendario de adopción de políticas y contextos institucionales.³

A. ALGUNAS CARACTERÍSTICAS HISTÓRICAS Y SOCIODEMOGRÁFICAS

Se debe establecer como punto de partida que los países objeto de estudio tienen además de condiciones particulares en términos de su competencia internacional (mercados pequeños y una herencia de industrialización incompleta), particularidades propias de su condición geográfica como una alta vulnerabilidad a los desastres naturales.

En este último aspecto, podemos señalar que de acuerdo a la Unidad de Evaluación de Desastres de CEPAL (2010) los desastres naturales en la región entre 1970 y 2009 le han costado 119 262 millones de US\$, un equivalente al 10.35% de la producción centroamericana. De acuerdo al BID (2008), el Índice de Déficit por Desastres (IDD), que mide la pérdida económica que un país podría sufrir a causa de un desastre y sus implicaciones en términos de los recursos que requiere para atender la situación para el año 2000, presenta a los países centroamericanos por encima del 5% y a El Salvador por encima del 32%.

Pero además también la región ha tenido una particular historia en términos de procesos de convulsión social y contexto de la adopción de políticas. Guatemala estuvo inmersa en una fuerte y prolongada guerra civil (de 1960 a 1996), mientras que El Salvador sufrió un conflicto más corto pero con resultados devastadores (de 1980 a 1992). Estos procesos implicaron la destrucción de los aparatos productivos, además de pérdidas sociales y humanas. Con la paz, en estos dos países se instauraron gobiernos más conservadores, que fueron los encargados de ejecutar o bien profundizar las reformas económicas. En este sentido, estas reformas se vieron acompañadas de la reconstrucción de los países. Y por tanto,

³ Se debe señalar que este capítulo no sustituye la revisión individual y los elementos específicos de cada país, que se encuentran en los capítulos correspondientes a cada caso.

una característica principal de estos países centroamericanos es una triple transición: hacia la democracia electoral, la reforma económica y la paz. Costa Rica se caracteriza por haber llevado a cabo una reforma más gradual y con mayor participación del Estado.

Hay otros rasgos distintivos de cada país que vale la pena mencionar. La población guatemalteca tiene un fuerte componente étnico, superior a cualquier nación en la región centroamericana. En el Salvador se han venido gestando procesos de violencia y migración y se presentó un proceso de apertura económica más ortodoxo y más apresurado, culminando en un modelo vertido a los servicios financieros y una economía dolarizada. Costa Rica destaca por su buen desempeño institucional y sus réditos en términos de desarrollo relativo. A continuación reflexionamos en dos apartados las diferencias en términos demográficos y en desempeños laborales.

1) Perfiles demográficos de las poblaciones en estudio.

Una de las diferencias que más nos atañe en nuestro estudio son las diferentes dinámicas demográficas que mantienen los países. Si bien todas las naciones son jóvenes (más Guatemala que los otros dos países), mantienen dinámicas demográficas distintas, sobre todo en relación a la migración. La mayor parte de los países de la región centroamericana son expulsores de población, pues presentan tasas de migración netas negativas, de acuerdo al informe de Naciones Unidas (2009). Así, según las proyecciones para el periodo 2005-2010, el país con una emigración más alta es El Salvador (-9 por cada mil habitantes); Guatemala es expulsor pero con una menor tasa: -3 por cada mil habitantes, mientras que Costa Rica tiene un saldo positivo de 9 por cada mil (Naciones Unidas, 2009). Esta migración afecta el mercado laboral, pues da cuenta de tres tipos de flujos: uno de carácter regional y temporal (como el caso de los nicaragüenses en Costa Rica); uno extrarregional y temporal (como la migración guatemalteca a México); y, otro también extrarregional pero menos temporal hacia Estados Unidos (sobre todo desde El Salvador). Lo que además nos hace ver que estudiamos países de origen y países de destino.

La diversidad de la población se puede observar claramente en los gráficos I-1y I-2. En primer lugar, en el gráfico I-1 podemos observar cómo está estructurada la población en

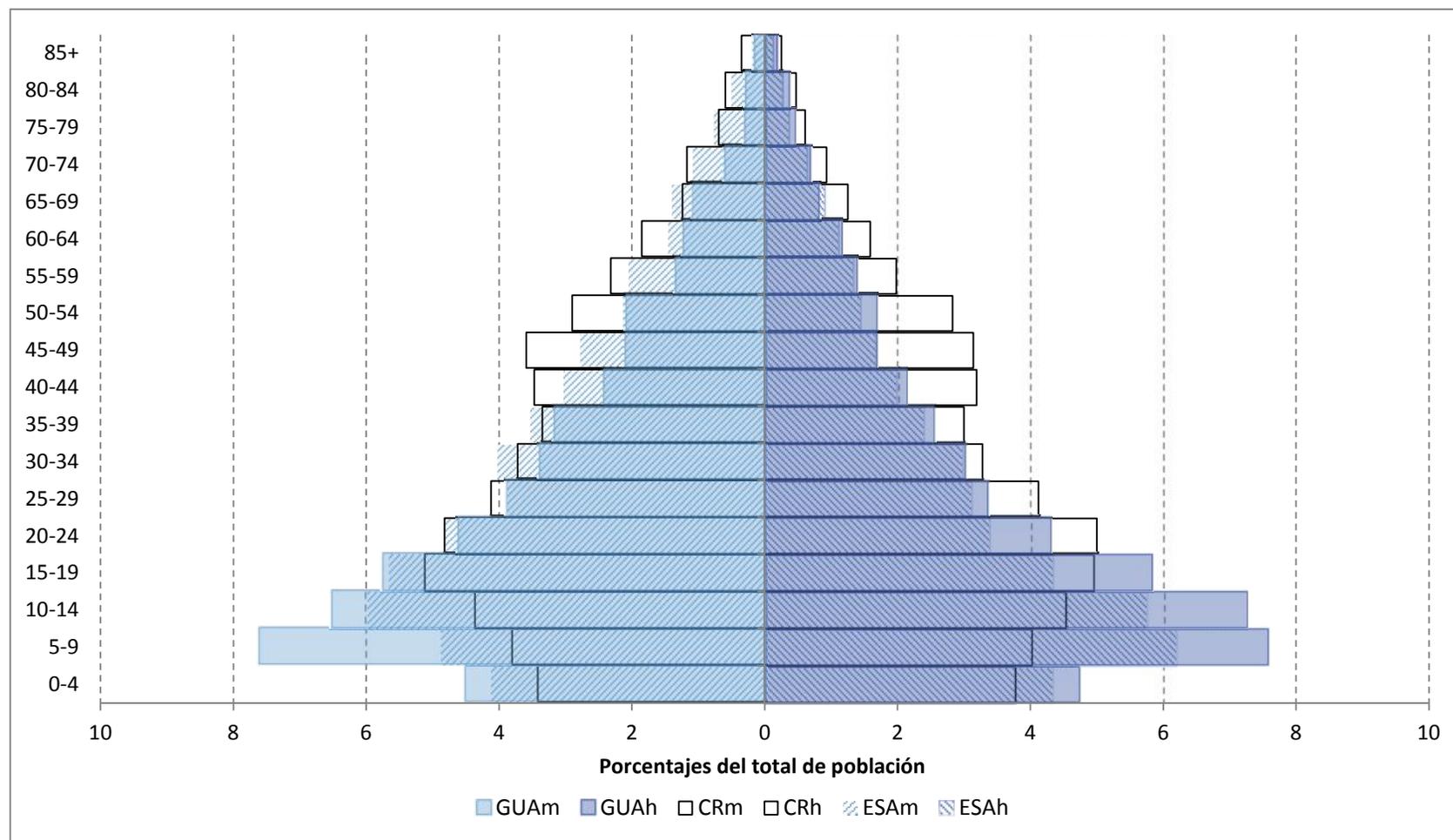
general.⁴ Vemos claramente como Guatemala es la nación más joven, con una base mucho más amplia en los menores grupos de edad. Como El Salvador mantiene el comportamiento de una sociedad joven, pero ligeramente más envejecida que la guatemalteca. Mientras que, la población costarricense aparece con mucha más presencia de adultos mayores.

Otro elemento, que podemos notar es el desequilibrio entre sexos. El Salvador es el país con desequilibrio más fuerte en las edades en trabajar, sobre todo desde los 20 años. Dados los procesos migratorios y la exposición al riesgo de mortalidad por accidente y violencia, muchas veces este desequilibrio puede encontrarse en las poblaciones. El desequilibrio se presenta en todos los casos; si tomamos por ejemplo el grupo de 45-49 años, donde todos los países presentan el desequilibrio más fuerte, la razones de hombre por mujer llegan a 0.59 en el caso salvadoreño; 0.80 para el caso de Guatemala y, finalmente, mostrando el menor desequilibrio, 0.87 para Costa Rica, según datos no mostrados en los gráficos pero realizados con la misma fuente de información. Estos desequilibrios podrían estar explicando mucho del comportamiento que discutiremos en el apartado que sigue, sobre la inserción laboral femenina.

Esta composición global de la población, explica algunas de las diferencias en la composición por edad y sexo de la población trabajadora, tal como se ve en el gráfico I-2. El grado de envejecimiento de la población explica que haya mayor participación de hombres mayores de 40 años en la población trabajadora costarricense que en el resto de países; y que la población femenina de más de 35 años sea más importante en el caso salvadoreño. Mientras que la población trabajadora guatemalteca es la que tiene la base mucho más amplia en los primeros grupos etarios. Sin embargo, para saber si existen comportamientos estructurales diferentes en términos de riesgo a participar en el mercado de trabajo, es necesario comparar las tasas de actividad económica en los tres países, tal como se desarrolla en los siguientes gráficos I-3 y I-4, para los hombres y mujeres, respectivamente.

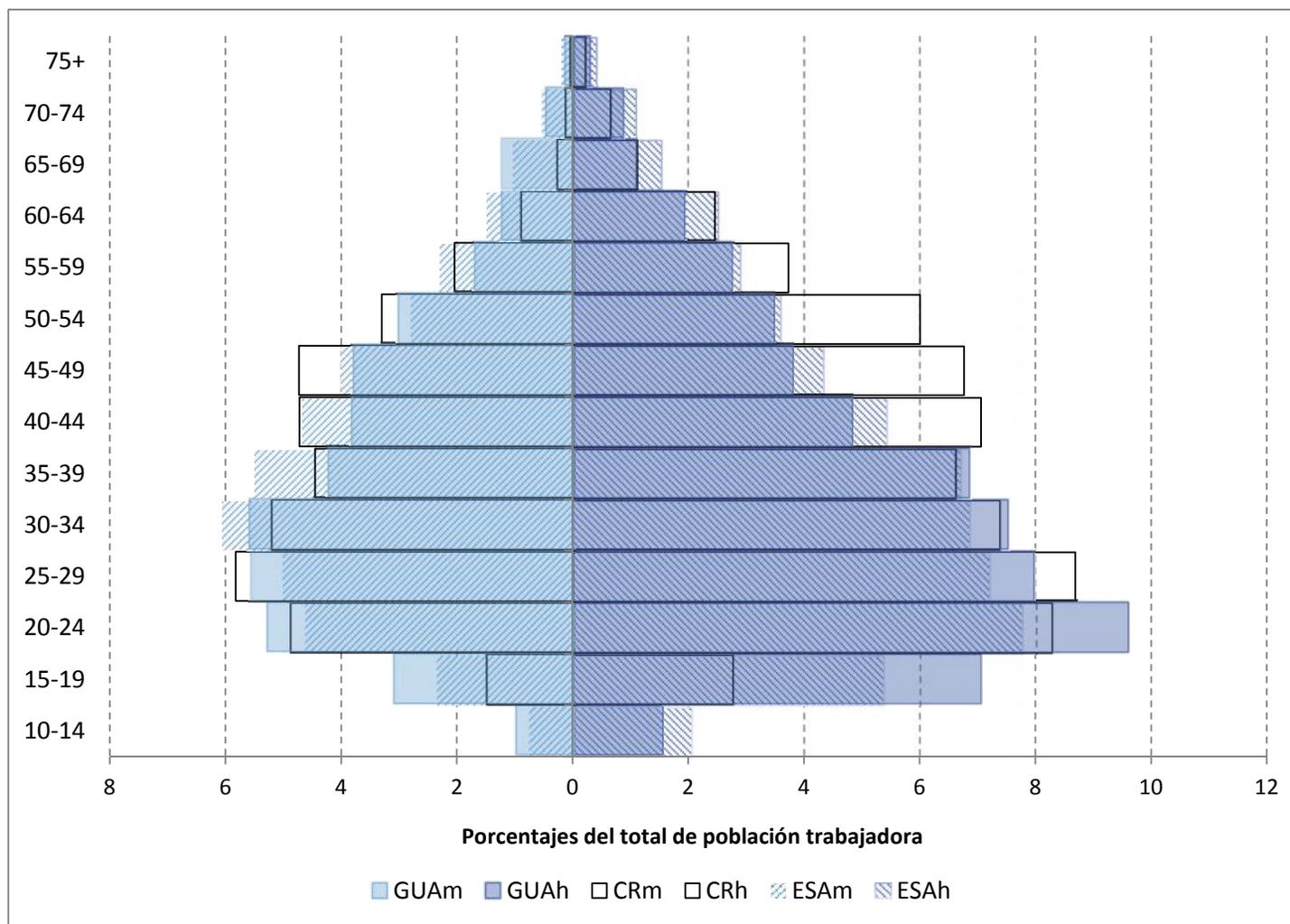
⁴ De acuerdo a las fuentes de información utilizadas: la Encuesta Nacional de Empleo e Ingresos (ENEI), 2010 de Guatemala; Encuesta de Hogares y Propósitos Múltiples (EHPM) de El Salvador, 2010 y Encuesta Nacional de Hogares (ENAHO), de Costa Rica, 2010.

GRÁFICO I-1. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL POR CONDICIÓN DE HOMBRE Y MUJER Y GRUPO QUINQUENAL DE LA POBLACIÓN TOTAL. GUATEMALA, EL SALVADOR Y COSTA RICA. 2010.



Fuente: elaboración propia con datos de la ENEI, 2010; EHPM, 2010 y ENAHO, 2010.
 Nota: GUA, Guatemala; ESA, El Salvador; CR, Costa Rica; “m”, mujeres; “h”, hombres.

GRÁFICO I-2. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL POR CONDICIÓN DE HOMBRE Y MUJER Y GRUPO QUINQUENAL DE LA POBLACIÓN TRABAJADORA. GUATEMALA, EL SALVADOR Y COSTA RICA. 2010.



Fuente: elaboración propia con datos de la ENEI, 2010; EHPM, 2010 y ENAHO, 2010.

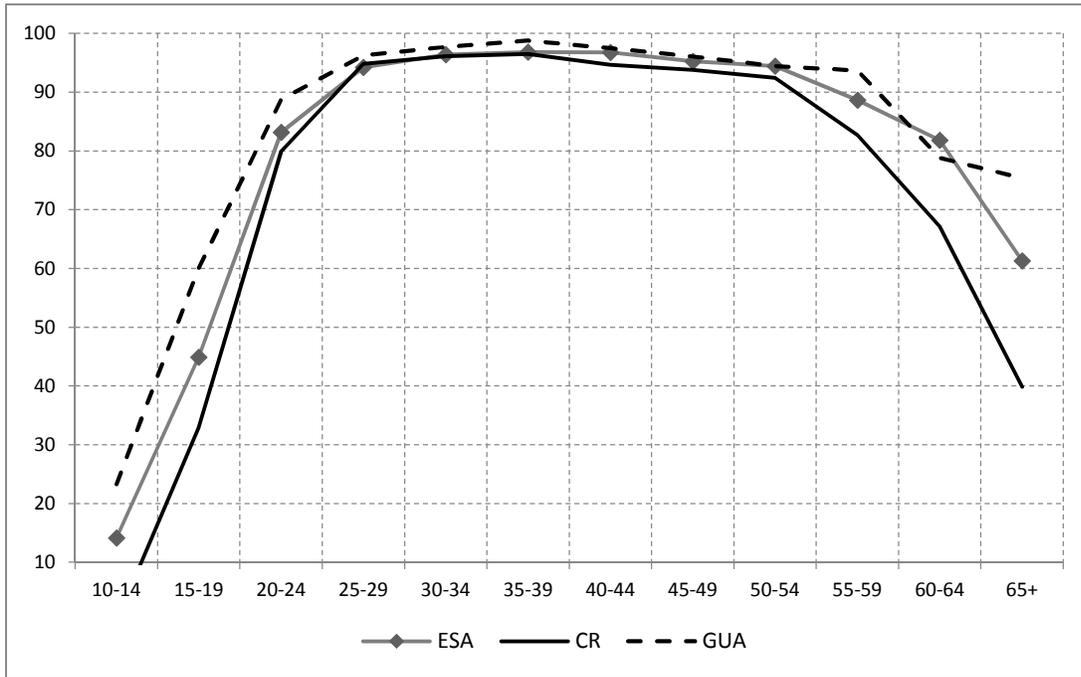
Nota: GUA, Guatemala; ESA, El Salvador; CR, Costa Rica; “m”, mujeres; “h”, hombres. Para CR, la población ocupada se registra desde los 15 años.

Tal como lo predice el esquema más protegido costarricense frente a los otros dos países, las propensiones a trabajar de los hombres costarricenses son menores que en el resto. Esta tendencia se acentúa en los primeros grupos de edad (que coincide con mayores tasas de escolaridad) y al final de la edad activa, donde existe una seguridad social que permite el retiro. En el caso de El Salvador y Guatemala, la diferencia es menor. Pero los hombres guatemaltecos parecen estar más dispuestos a (o más necesitados de) trabajar que los salvadoreños en casi todas las edades.

Las diferencias en patrones de actividad son más evidentes para el caso de las mujeres. En general las mujeres guatemaltecas tienen tasas inferiores que el resto de los dos países. Además, el patrón guatemalteco de actividad femenina es bimodal, donde los grupos de edad con mayor propensión a trabajar son los de 30-34 años y 45-49 años. Esto coincide con el comportamiento tradicional descrito clásicamente como la entrada y salida del mercado de trabajo por la nupcialidad y fecundidad. Además, se debe recordar que uno de estos grupos de mayor tasa de actividad (45-49 años), también es el grupo donde mayor desequilibrio entre los sexos, se presenta en la población analizada.

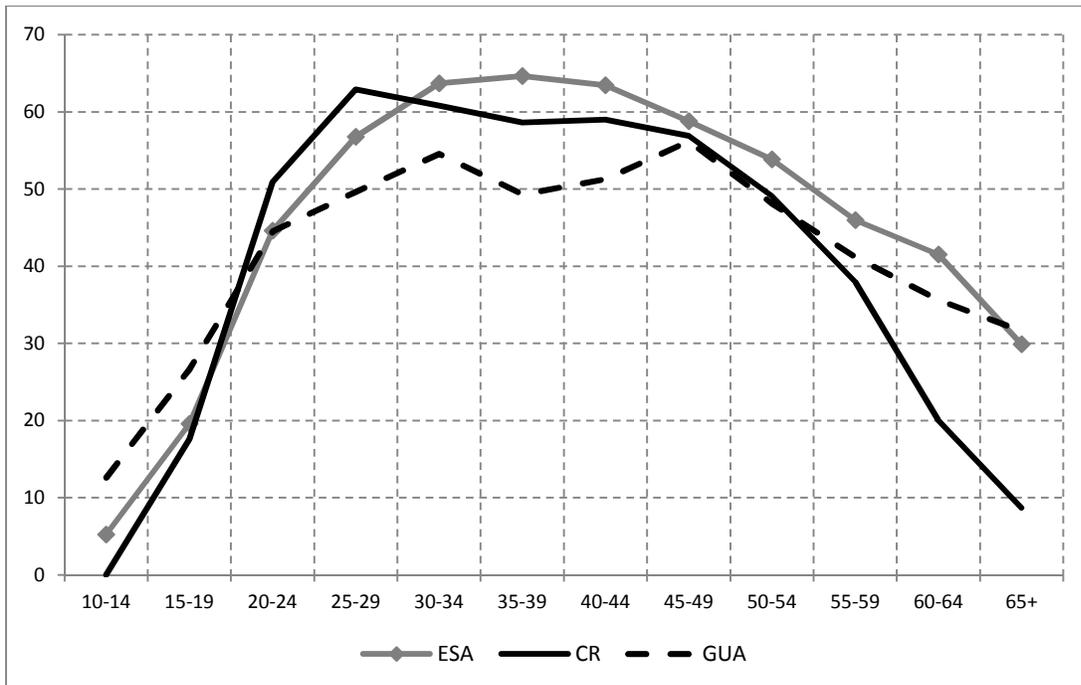
El caso costarricense mantiene la similitud del esquema masculino, en tanto sus tasas son menores en las primeras y últimas edades. Se puede observar un patrón similar al bimodal, con una segunda moda (40-44 años) menor que la primera (25-29 años). La mayor participación en este grupo de edad, coincide además con una mayor escolaridad de la población femenina trabajadora (ver *infra*, en el capítulo V, los indicadores para Costa Rica).

GRÁFICO I-3. TASAS DE PARTICIPACIÓN ECONÓMICA POR GRUPOS QUINQUENALES. HOMBRES. GUATEMALA, EL SALVADOR Y COSTA RICA. PORCENTAJES.



Fuente: elaboración propia con datos de la ENAHO, 2010; EHPM, 2010 y ENAHO, 2010.
 Nota: GUA, Guatemala; ESA, El Salvador; CR, Costa Rica.

GRÁFICO I-4. TASAS DE PARTICIPACIÓN ECONÓMICA POR GRUPOS QUINQUENALES. MUJERES. GUATEMALA, EL SALVADOR Y COSTA RICA. PORCENTAJES.



Fuente: elaboración propia con datos de la ENAHO, 2010; EHPM, 2010 y ENAHO, 2010.
 Nota: GUA, Guatemala; ESA, El Salvador; CR, Costa Rica.

El caso salvadoreño aparece lejos del comportamiento clásico y podríamos hablar de una masculinización de su patrón de participación femenina, pues mantiene un comportamiento de una curva cóncava, donde su cúspide de mayor participación se encuentra en los grupos de 30 a 44 años de edad. En estos grupos de edad se mantiene el desequilibrio entre los sexos y que coincide con las edades en que las mujeres pueden ser jefas de hogar. Las mujeres de más de 30 años en El Salvador son más propensas a participar en el mercado de trabajo que en cualquiera de los otros dos países.

2) La región y los mercados de trabajo

La región es diversa también en términos de sus desempeños laborales. Queremos mencionar un breve y actual escenario de las investigaciones que se desarrollan para la región centroamericana y que lo hacen estudiando a la región como un todo. En general la visión desde organizaciones supranacionales como la OIT, Banco Mundial y el grupo del Estado de la Región,⁵ son los organismos que dan el panorama más reciente, dan cuenta de las disparidades entre los países estudiados.

El Estado de la Región (2008) en su tercer informe plantea que uno de los grandes desafíos de Centroamérica es crear empleos para sus habitantes. Con información hasta 2006, señala que la agricultura representa alrededor de un tercio del empleo, con una amplia participación de la producción en pequeña escala, en Guatemala (32%) y Honduras (36%), Nicaragua (28%) y se ubica por debajo del 20% en Panamá, El Salvador y Costa Rica, países que poseen los mayores niveles de productividad. Además, el empleo en la región centroamericana presenta un sector privado creciente, con un aumento en los trabajos con jornadas irregulares (parciales o excesivas), con escasa seguridad social (especialmente en Guatemala y Honduras) y con brechas salariales entre los sexos y entre los ámbitos rural y urbano. También destaca el escaso crecimiento de la productividad laboral, dónde sólo Costa Rica supera el 2% de variación entre 2001 y 2006.

⁵El Estado de la Región es un documento resultado de la participación de diversos organismos centroamericanos y apareció por primera vez en 1999. Los organismos que auspician este documento son diversos: la Agencia Danesa de Cooperación Internacional (Guatemala), la Secretaría de la Integración Social Centroamericana (El Salvador), la Organización Panamericana de la Salud (Costa Rica); Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza (Costa Rica), Programa de Apoyo a la Integración Regional Centroamericana (El Salvador), Instituto para el Desarrollo Local de Centroamérica (Costa Rica), el Instituto de Nutrición de Centroamérica y Panamá (Guatemala) y la Fundación para la Paz y la Democracia (Costa Rica).

Los informes regionales de la OIT empiezan a tomar a los países agrupados de acuerdo a su adscripción al Tratado de Libre Comercio con EE.UU (CAFTA). Por ejemplo, en el Panorama Laboral de la OIT de 2009, un tema especial fue el trabajo decente para República Dominicana y Centroamérica, en éste se presenta la situación de la región en un comparativo entre 2006 y 2008 de indicadores del trabajo decente. En el informe, con datos anteriores a la recesión de 2009, se expresa que existía una crisis del empleo, que se expresa en el déficit estructural para la generación de empleos de calidad (OIT, 2009:64).

Estos resultados coinciden con la investigación más reciente sobre el mercado de trabajo que engloba a todos los países, un informe patrocinado por la OIT, llevado a cabo por Obando Montero *et al* (2009), quienes estudian Centroamérica y República Dominicana para el año 2007. En este panorama se incluye además de la inserción sectorial y datos sobre subempleo visible e invisible, caracterizaciones que incluyen la distribución de los hogares por quintil de pobreza, el sexo de la jefatura y el tipo de hogar. Los autores señalan:

“En Centroamérica y República Dominicana la población ocupada representa casi el 94% de la población económicamente activa, si bien es un porcentaje muy alto, esto no significa que la incorporación al mercado laboral se dé en condiciones igualitarias, todavía persisten importantes diferencias por sexo, edad y nivel educativo al interior de la región” (p.33)

El informe es interesante por dos elementos. Tácitamente evalúa una región unida en el marco del acuerdo comercial, aun cuando no se evalúe específicamente los efectos del comercio. También, el informe parte del hecho de la reciente crisis en 2008 debido a la crisis en EEUU. Estos dos elementos ligados a las conclusiones nos permiten entrever que la región en su aspecto comercial es vulnerable a las crisis que pueden provenir de la economía estadounidense y en el marco internacional y que, en efecto, falta mucho para que el mercado laboral centroamericano y en República Dominicana logre generar los empleos de buenas condiciones necesarias para el bienestar de la población (Obando Montero *et al*, 2009:94-95).

Otras de las conclusiones de este informe es la constante importancia de la agricultura en la generación de puestos de trabajo en específico en Honduras, Guatemala y Nicaragua, sobre todo en las actividades en pequeña escala, reconociendo diferencias entre las dinámicas urbanas y rurales en el mercado de trabajo. Estos países son los que Padilla y Martínez Piva (2007) señalan como aquellos en que su industria manufacturera está basada en recursos naturales, lo cual se

ahondará más adelante en la sección C. Esto quiere decir que a pesar de la reorientación productiva, el sector rural y agrícola mantiene en estos casos su predominancia en términos de empleo.

Más recientemente, una investigación patrocinada por el Banco Mundial, Bashir, Gindling y Oviedo (2012) han estudiado el mercado de trabajo con una reflexión acerca del comercio internacional y el papel que mantiene el capital humano en el proceso de reorientación productiva hacia actividades de mayor productividad. Este documento destaca a Costa Rica y a Panamá como exitosos en incrementar las exportaciones en bienes intensivos en “conocimiento”, que son más intensivos en mano de obra que los bienes de alta tecnología; estos países aventajan en dos y tres años de escolaridad a El Salvador y hasta tres y cuatro a Guatemala.

Esta investigación también señala que en la región sigue predominando el empleo en el sector agrícola y en sectores menos calificados, incluso en los países con mejores desempeños. El escenario aparece menos optimista cuando se incluye la migración de los países con mayor especialización en sectores de menos demanda de capital humano. En este sentido coincide una alta y creciente población en edad productiva y “una fuga de cerebros”, por la selectividad de la migración laboral, dando cuenta de la importancia del establecimiento de políticas activas en materia laboral, sobre todo de protección en desempleo, que respondan a las dinámicas demográficas de los países de América Central.

Bashir, Gindling y Oviedo (2012) también coinciden con trabajos anteriores al señalar que Costa Rica es el país con mejor desempeños (salariales y educativos) que El Salvador, país que se sitúa en un término medio. Mientras que Guatemala, la nación que mantiene una base agrícola mucho más amplia, tiene los peores desempeños (salarios más bajos y menores niveles educativos). A pesar del hincapié que se hace entre en la relación entre las exportaciones (y el crecimiento derivada por éstas) con las condiciones de empleo, no existe una vinculación directa (estadística o metodológica) entre lo que sucede en el comercio y en el mundo del trabajo.

Estos trabajos nos introducen a los mercados de trabajo que estudiaremos y a las características estructurales de la población. Sin embargo, también existen condiciones diferenciadas de los marcos institucionales en el mercado de trabajo, mismos que están relacionados con cómo se han dado las transformaciones estructurales en detrimento del poder de negociación de los trabajadores, esto se observa muy brevemente en el siguiente apartado.

3) Las diferencias institucionales de los países en estudio

Una visión macro latinoamericana sobre el bienestar en los países a estudiar es dada por Martínez Franzoni (2008). Retomando la perspectiva de Esping Andersen, relaciona los regímenes de bienestar a partir de la combinación de prácticas de asignación de recursos ya sea de orden mercantil, pública o familiar. Con estas tres dimensiones de prácticas organiza a los países latinoamericanos de acuerdo a su régimen de bienestar.⁶ Los países centroamericanos a excepción de Costa Rica, se catalogan dentro del régimen informal-familiarista, que se caracteriza por tener una alta mercantilización transnacional con ingresos bajos, una política social muy residual y una baja proporción de mujeres sin trabajo remunerado. Costa Rica tendría un régimen cualitativamente diferente, este país contaría con un régimen estatal-proteccionista, caracterizado por una alta proporción de trabajo remunerado formal, una política social con un papel central en la clase media y una proporción media de mujeres sin trabajo remunerado. Las diferencias entre El Salvador y Guatemala serían de grado, debido a la mayor efectividad por parte del país salvadoreño. Estos dos países toman como pilar a la familia para compensar el insuficiente acceso a un empleo remunerado y a la falta de prácticas estatales para proveer de los bienes y servicios necesarios.

Con respecto a los mercados de trabajo el panorama también parece desigual. En el cuadro I-1, especificamos algunos elementos relativos a los esquemas institucionales de los países a estudiar. Se eligió el calendario de adopción de los convenios más relevantes con respecto a la libertad de asociación, trabajo forzado, discriminación y trabajo infantil. Estos convenios son definidos por la OIT como fundamentales. Además, se agregaron otros indicadores como la cantidad de normativas nacionales referentes al funcionamiento del mercado de trabajo, la proporción de trabajadores adscritos a sindicatos (y organizaciones de trabajadores, en el caso de Costa Rica) y la proporción del empleo público, como muestra de la participación estatal en la economía y en la generación de empleo.

⁶ La autora aborda el bienestar como capacidad para el manejo de la incertidumbre y riesgos.

CUADRO I-1. CALENDARIO DE FIRMA DE CONVENIOS INTERNACIONALES Y OTROS INDICADORES DE NORMATIVIDAD E INSTITUCIONALIDAD LABORAL

<i>Convenios firmados</i>		<i>Costa Rica</i>	<i>El Salvador</i>	<i>Guatemala</i>
Libertad de asociación	C087	2 de junio de 1960	6 de septiembre de 2006	13 de febrero de 1952
	C098	2 de junio de 1960	6 de septiembre de 2006	13 de febrero de 1952
Trabajo forzado	C029	2 de junio de 1960	15 de junio de 1995	13 de junio de 1989
	C105	4 de mayo de 1959	18 de noviembre de 1958	9 de diciembre de 1959
Discriminación	C100	2 de junio de 1960	12 de octubre de 2000	2 de agosto de 1961
	C111	1 de marzo de 1962	15 de junio de 1995	11 de octubre de 1960
Trabajo infantil	C138	11 de junio de 1976	23 de enero de 1996	27 de abril de 1990
	C182	10 de septiembre de 2001	12 de octubre de 2000	11 de octubre de 2001
<i>Otros indicadores</i>		<i>Costa Rica</i>	<i>El Salvador</i>	<i>Guatemala</i>
Acuerdos y leyes nacionales ^a		411	292	212
Afiliación sindical ^b		8.18%	6.20%	3.26%
Empleo público ^b		15.25%	7.68%	5.22%

a/ A enero de 2013

b/ Para el año 2010

Fuentes: para los convenios firmados Normlex (OIT, 2013b); para el total de leyes nacionales internacionales Natlex (OIT, 2013a); afiliación sindical: ENAHO, 2010 (Costa Rica); ILOSTAT, 2014 (El Salvador); ENEI, 2010 (Guatemala); empleo público: ENAHO, 2010 (Costa Rica); EHPM, 2014 (El Salvador); ENEI, 2010 (Guatemala) C087 - Convenio sobre la libertad sindical y la protección del derecho de sindicación, 1948 (núm. 87); C098 - Convenio sobre el derecho de sindicación y de negociación colectiva, 1949 (núm. 98); C029 - Convenio sobre el trabajo forzoso, 1930 (núm. 29); C105 - Convenio sobre la abolición del trabajo forzoso, 1957 (núm. 105); C100 - Convenio sobre igualdad de remuneración, 1951 (núm. 100); C111 - Convenio sobre la discriminación (empleo y ocupación), 1958 (núm. 111); C138 - Convenio sobre la edad mínima, 1973 (núm. 138); C182 - Convenio sobre las peores formas de trabajo infantil, 1999 (núm. 182).

Como observamos, los convenios internacionales de la OIT tienen calendarios diferentes en los tres países. Costa Rica es el país que mantiene una firma más temprana de los convenios referentes a la libertad de asociación, trabajo forzado, discriminación y trabajo infantil. Siete de estos 8 convenios fueron firmados alrededor de inicios de los años 60; mientras que la normativa sobre las peores formas de trabajo infantil (C182), fue firmada en 2001 pero esta fue promulgada en 1999.

El caso salvadoreño es el más tardío, casi toda la normativa internacional ha sido firmada de la década de los 90 hacia adelante (a excepción del convenio sobre la abolición del trabajo forzoso. C157; el cual fue firmado en 1958). Se debe recordar que este país tuvo un conflicto armado que oficialmente inició en 1981 y terminó con los acuerdos de paz de enero de 1992. Esto explica que muchas acciones se hayan pospuesto hasta la paz. Destaca que la normativa internacional sobre asociación sindical fuese firmada en 2006, año que coincide con la firma del CAFTA. (Véase el apartado C). Del mismo modo, aún en tiempos de paz, la existencia de listas negras de los

trabajadores fue registrada durante los años posteriores a la guerra por Human Rights Watch (2003); esto explicaría también la baja densidad sindical de este país.

El caso de Guatemala es particular, pues mantiene convenios internacionales que fueron firmados con anterioridad a su conflicto bélico. Como se verá más adelante (Paz Antolín, 2008 y el capítulo IV), también existe una mejora en la legislación en este país de data reciente; pero el cual no se ha traducido en mejores condiciones laborales; de igual manera, observamos que los niveles de sindicalización son muy bajos, a pesar de que Guatemala estuvo adscrita al convenio de libre sindicalización desde 1952, incluso antes que Costa Rica. Todo esto señalaría una desarticulación entre la legislación y su implementación.

En la última parte del cuadro I-1, se puede apreciar que Costa Rica mantiene una legislación más densa que los otros tres países; del mismo modo presenta una proporción de trabajadores organizados superior; y una mayor participación de trabajadores en sector público como producto histórico de una participación estatal más fuerte. El Salvador mantendría una posición intermedia en estos indicadores y Guatemala presentaría proporciones más bajas de sindicalización y empleo público, y una actividad legislativa laboral menos densa. Cabe señalar que los tres países presentan densidades sindicales que son consideradas bajas, según la OIT, es decir inferiores al 10%.

Este breve panorama da cuenta de lo complejo que es el marco institucional, pero logra señalar las deficiencias de los países. Si bien Costa Rica lidera en la región en estos indicadores, en los tres casos los trabajadores mantienen una posición débil, con poca organización, lo que establece condiciones de negociación menos favorables, y por tanto, podría debilitar las condiciones laborales.

En este apartado señalamos algunos elementos del funcionamiento de los mercados de trabajo centroamericanos. Esta visión sectorial debe ser analizada en conjunto con elementos de la estructura productiva y social, estos desempeños se analizan en el siguiente acápite.

B. EL DESEMPEÑO SOCIAL Y ECONÓMICO

El desempeño social y económico de los países también presenta diferencias, en términos generales, la situación económica no ha sido dinámica, o por lo menos no como se esperaba, y aspectos como la violencia y la desigualdad han aumentado en los últimos años.

Para tomar una medida ejemplificadora y comparable de sus condiciones nacionales, podemos mencionar que los países, a excepción de Costa Rica, mantienen niveles bajos de desarrollo humano, en términos de lo que es considerado como tal para Naciones Unidas (2010). El índice que mide el desarrollo a través de las brechas entre los niveles del PIB, la escolaridad y la esperanza de vida, establece que los países estarían encabezados por Costa Rica (lugar 62); seguido por El Salvador (90) y Guatemala (116) está en la peor posición, pero compartiendo con El Salvador el rango de países de “Desarrollo medio”. Costa Rica se encuentra en países de “Desarrollo alto”.

En otras investigaciones más enfocadas de la región, las diferencias parecen apuntar más o menos en los mismos sentidos, donde los desempeños son más apremiantes para Guatemala y El Salvador (en ese orden) que para Costa Rica. El tercer informe del Estado de la Región (2008), señala que para 2007 –en materia de inseguridad ciudadana y Estado de Derecho– Guatemala y El Salvador (acompañados por Honduras) tendrían en el mediano plazo muy alta probabilidad de amenazas al orden democrático debido a la alta violencia social y delictiva, intensa inseguridad ciudadana, Estados frágiles de derecho y han aplicado “mano dura” en sus políticas contra la violencia. El resto de países mantiene baja violencia social y delictiva, pero con inseguridad ciudadana en aumento. Destaca Costa Rica por lo que denominan su robusto Estado de Derecho, que lo hace que tenga una baja (aunque no menospreciable) probabilidad de amenaza democrática.⁷

Además de que Centroamérica es una subregión heterogénea y pobre, comparte el rasgo característico latinoamericano de altos niveles de desigualdad. Los países en estudio presentan diferencias en esta condición. Medina y Galván (2008) estratifican a la región latinoamericana y el desempeño costarricense destaca por sus niveles más bajos de desigualdad, El Salvador presenta un nivel medio y Guatemala en la escala de alta desigualdad, todos estos países, sin embargo se colocan por encima de los vecinos Nicaragua y Honduras (véase columna 1 del cuadro I-2).

⁷ El Informe de Desarrollo Humano para América Central (IDHAC) 2009-2010, destaca la violencia en la región y que los costos en violencia y en justicia llegan alrededor del 2% de la producción nacional en todos los países.

Si medimos la desigualdad de los países en términos de los ingresos es necesario preguntarse por las diversas fuentes de los ingresos. Dichas fuentes son la posesión de activos (que pueden haber sido heredados como parte del patrimonio), las transferencias (públicas y privadas), y las remuneraciones o ingresos que provienen del trabajo. Pero sin duda, el empleo sigue siendo la principal fuente en la generación de ingresos en las sociedades, dado el sistema capitalista de producción en el que vivimos. Los bienes y servicios se producen a partir del trabajo y se acceden a éstos a partir de los ingresos generados por el mismo trabajo. Además, la región centroamericana presenta una alta participación de los ingresos laborales en la conformación de su ingreso⁸, de acuerdo a los ya citados Medina y Galván (2008) lo cual se puede apreciar en cuadro I-2 en la segunda columna.⁹ En promedio para la región, el 82% de los ingresos de los hogares provienen del trabajo. Los autores establecen la importancia de los ingresos laborales en la desigualdad total, lo cual se presenta en la última columna del cuadro I-2 para la región centroamericana. Por ello, es comprensible que el punto de partida en el estudio de la desigualdad entre los países provenga de la desigualdad de los ingresos laborales.

La mayoría de países centroamericanos –menos Costa Rica– presentan estados retraídos con pocas transferencias (públicas más las privadas), y la mayor parte de ellos no tiene una participación importante de las fuentes de patrimonio, activos o rentas, lo cual hace converger los hallazgos de Medina y Galván (2008) con los presentados por Martínez Franzoni (2008).

⁸Por ejemplo, todos los países, a excepción de Honduras, presentan una mayor participación de los ingresos laborales que países como Uruguay y Argentina donde las transferencias tienen un peso más importante. Ver Medina y Galván (2008: 33).

⁹La descomposición del índice de Gini tomó en cuenta cuatro fuentes de interés: ingresos laborales, transferencias, ingresos de capital y alquiler imputado.

CUADRO I-2. ESTRATIFICACIÓN DE LA DESIGUALDAD, ÍNDICE DE GINI, PARTICIPACIÓN DE LOS INGRESOS LABORALES EN LOS INGRESOS Y CONTRIBUCIÓN DE LOS INGRESOS LABORALES EN EL ÍNDICE DE GINI. CENTROAMÉRICA. 2005.

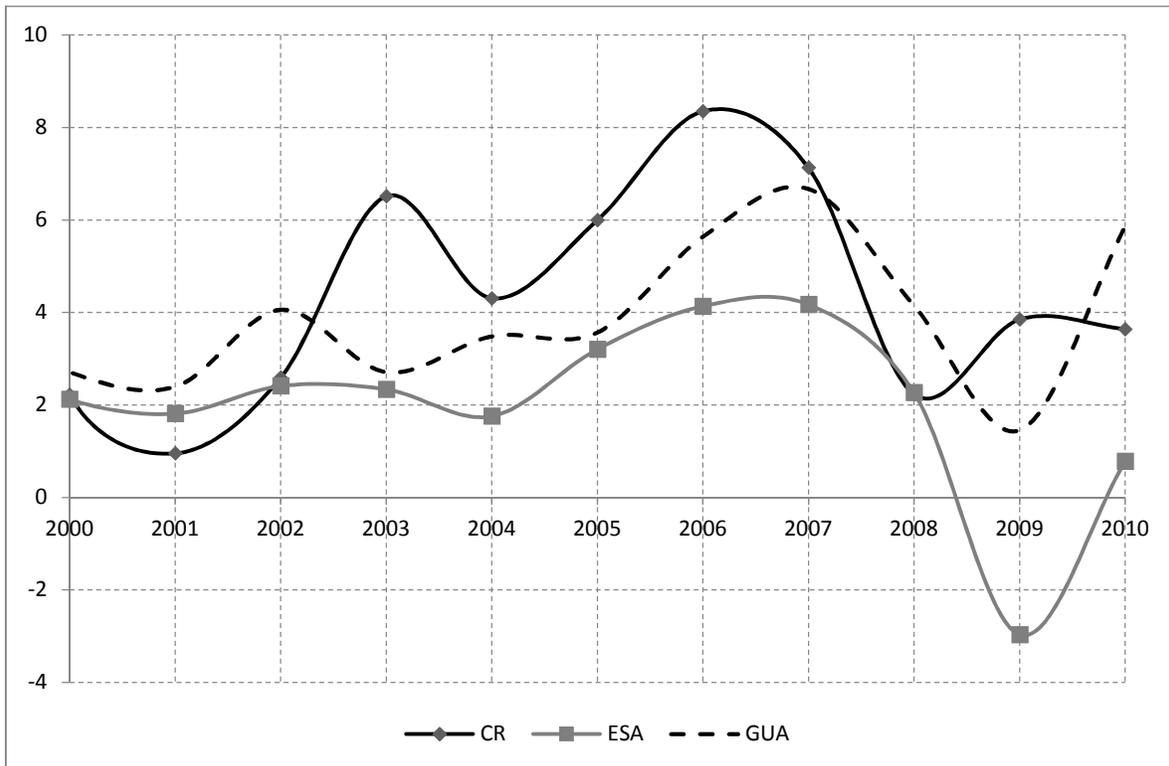
<i>País</i>	<i>Estratificación de la desigualdad</i>	<i>Gini 2005</i>	<i>Ingresos laborales en los ingresos totales (%)</i>	<i>Contribución de los ingresos en el Gini (%)</i>
COSTA RICA	Bajo	0.470	84.6	83.3
EL SALVADOR	Medio	0.493	79.3	80.7
GUATEMALA	Alto	0.543	84.0	87.0
HONDURAS	Muy Alto	0.587	75.2	72.3
NICARAGUA	Muy Alto	0.579	91.4	92.0
<i>PROMEDIO SIMPLE</i>		<i>0.534</i>	<i>82.9</i>	<i>83.1</i>

Fuente: Medina y Galván (2008), cuadros 5, 6 y 7.

En términos de desempeño económico, también existen diferencias. Los países centroamericanos cuentan con economías pequeñas, lo cual los vuelve vulnerables frente al desempeño de la economía mundial, sobre todo la estadounidense. La diferenciación entre los países también se observa en las dinámicas económicas durante la última década, tal como lo observamos en el gráfico 5.

Del periodo de 2003 a 2007 se evidencia cierta estabilidad, con tasas positivas y crecientes en la mayoría de los casos. Un año interesante de observar es el año 2009, año donde se hace sentir la crisis que inició en Estados Unidos en 2008. Todos los países sufrieron el impacto de la crisis mundial de 2009, pero en menor cuantía que la economía mexicana. El Salvador es el país que tuvo un peor desempeño, su economía se contrajo en casi un 3%, Guatemala creció a un ritmo bajo (1.4%) mientras que Costa Rica presenta el mejor desempeño de la región, pues a pesar de la recesión creció casi 4%. Esto da cuenta de la diferenciación de los modelos económicos entre los países en términos de su vulnerabilidad.

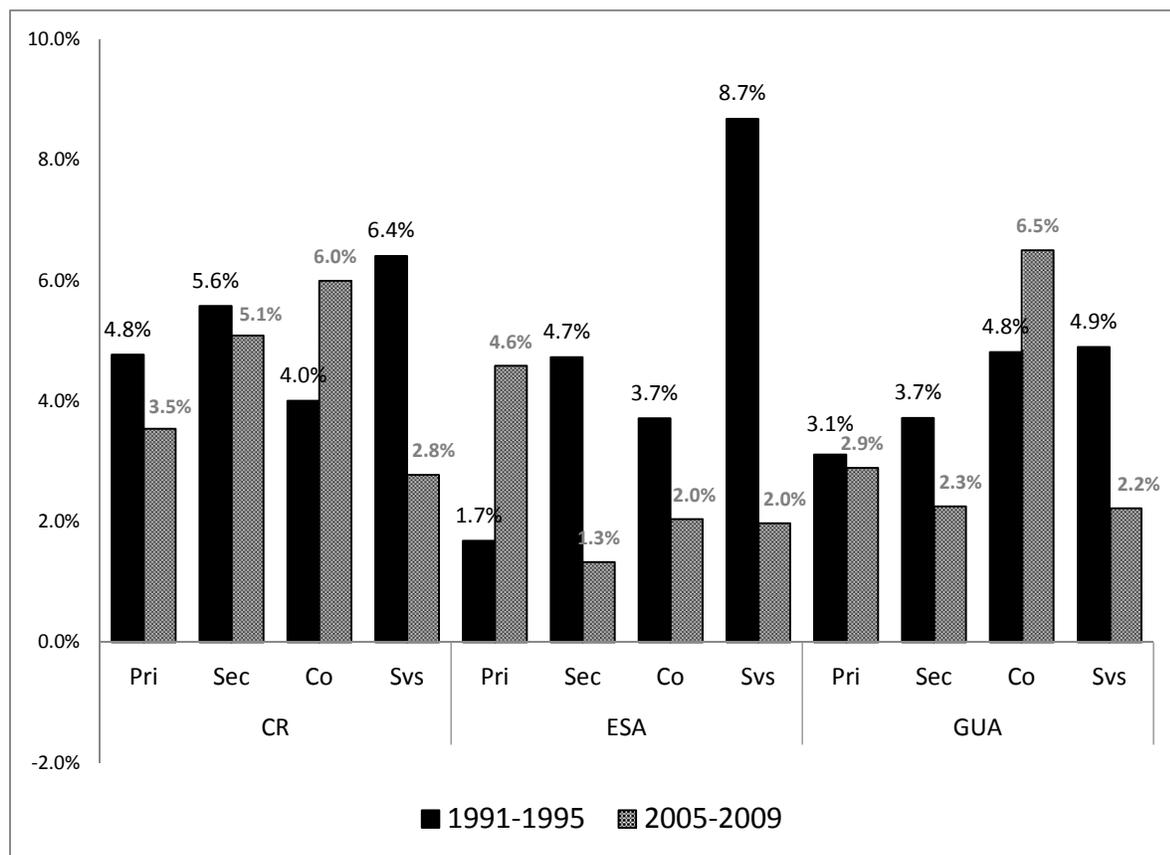
GRÁFICO I-5. TASAS DE CRECIMIENTO DEL VALOR AGREGADO DE LA PRODUCCIÓN. COSTA RICA, EL SALVADOR Y GUATEMALA. 2000-2010.



Fuente: Elaboración en base a CEPALSTAT (2011).

Se observa que cada país presenta un desempeño sectorial diferente (véase gráfico I-6), donde se presentan las tasas promedio de crecimiento de los sectores económicos para dos quinquenios, 1991-1995 y 2005-2009. Guatemala y Costa Rica presentan la misma tendencia de dinamismo entre los sectores económicos pero con niveles diferenciados. En El Salvador, el sector agrícola se ha vuelto menos dinámico. Por otro lado el país que ha perdido menos dinamismo del sector secundario es Costa Rica.

GRÁFICO I-6. TASAS DE CRECIMIENTO PROMEDIO DEL VALOR AGREGADO POR SECTORES DE ACTIVIDAD. COSTA RICA, EL SALVADOR Y GUATEMALA: 1991-1995 Y 2005-2009.

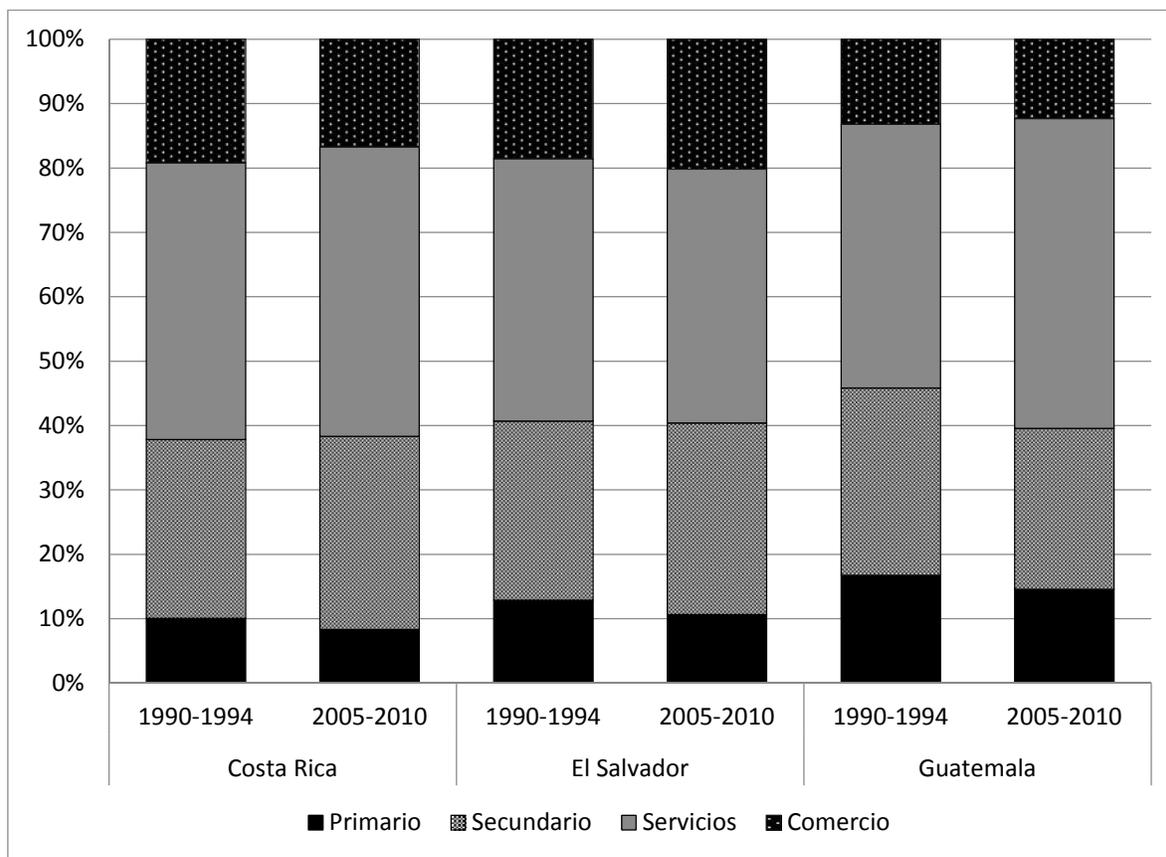


Fuente: Elaboración en base a CEPALSTAT (2011).

Nota: Primario(Pri) incluye: “Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca” y “Explotación de minas y canteras”; Secundario(Sec) incluye: “Suministro de electricidad, gas y agua” y “Construcción”; Servicios (Svs) incluye: “Transporte, almacenamiento y comunicaciones”, “Intermediación financiera, actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler” y “Administración pública, salud y otros servicios, sociales y personales”; Comercio(Co) incluye: “Comercio al por mayor y al por menor, reparación de bienes, y hoteles y restaurantes”

Para complementar estas dinámicas sectoriales es también necesario establecer el peso en la producción nacional de cada uno de los sectores como se realiza en el gráfico I-7. Se observan dos elementos: las estructuras productivas en término de su composición son similares; y el sector primario ha experimentado una disminución en todos los casos, sin embargo es más preponderante en Guatemala, mientras que el sector comercio es especialmente importante en el caso salvadoreño.

GRÁFICO I-7. PARTICIPACIÓN EN EL VALOR AGREGADO DE SECTORES DE ACTIVIDAD. COSTA RICA, EL SALVADOR Y GUATEMALA: 1990-2010.



Fuente: Elaboración en base a CEPALSTAT (2011).

Nota: Primario incluye: “Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca” y “Explotación de minas y canteras”; Secundario incluye: “Suministro de electricidad, gas y agua” y “Construcción”; Servicios incluye: “Transporte, almacenamiento y comunicaciones”, “Intermediación financiera, actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler” y “Administración pública, salud y otros servicios, sociales y personales”; Comercio incluye: “Comercio al por mayor y al por menor, reparación de bienes, y hoteles y restaurantes”

Con todos estos gráficos tenemos una primera aproximación a la estructura productiva centroamericana y su relativo dinamismo. Sin embargo, debemos profundizar en lo que estos resultados macroeconómicos refieren en términos de las políticas adoptados de liberalización y el establecimiento de perfiles comerciales.

C. LA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL Y LOS PERFILES RECIENTES DE LOS PAÍSES CENTROAMERICANOS EN RELACIÓN CON EL COMERCIO EXTERIOR

El agotamiento del modelo híbrido en los años 80, basado en la exportación de productos agrícolas a nivel extrarregional, y algunos productos de consumo a nivel intrarregional, llevó a los países a buscar nuevos nichos de exportación. Schneider (2014:28) señala que este giro hacia nuevos productos tuvo el apoyo de la administración de Estados Unidos y de los organismos multilaterales, a través de financiamiento, préstamos y ayuda condicionada.

De esta manera, la nueva canasta exportadora que hoy observamos en Centroamérica tuvo como base las políticas de la liberalización comercial; la privatización, la desregularización, y la promoción de productos no tradicionales y productos manufacturados en las zonas francas; gran parte de estas políticas fueron adoptadas en los años 90. Las recomendaciones de estos organismos fueron respaldadas por *think tanks* alineados al sector empresarial como la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), en El Salvador; y, la Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (CINDE), en Costa Rica. Si bien el autor no menciona un *think tank* para el caso guatemalteco, podríamos señalar que la injerencia del Comité Coordinador de Asociaciones Agrícolas, Comerciales, Industriales y Financieras (CACIF), si bien no de orden intelectual, tuvo una amplia presencia en la ejecución de estas políticas.¹⁰

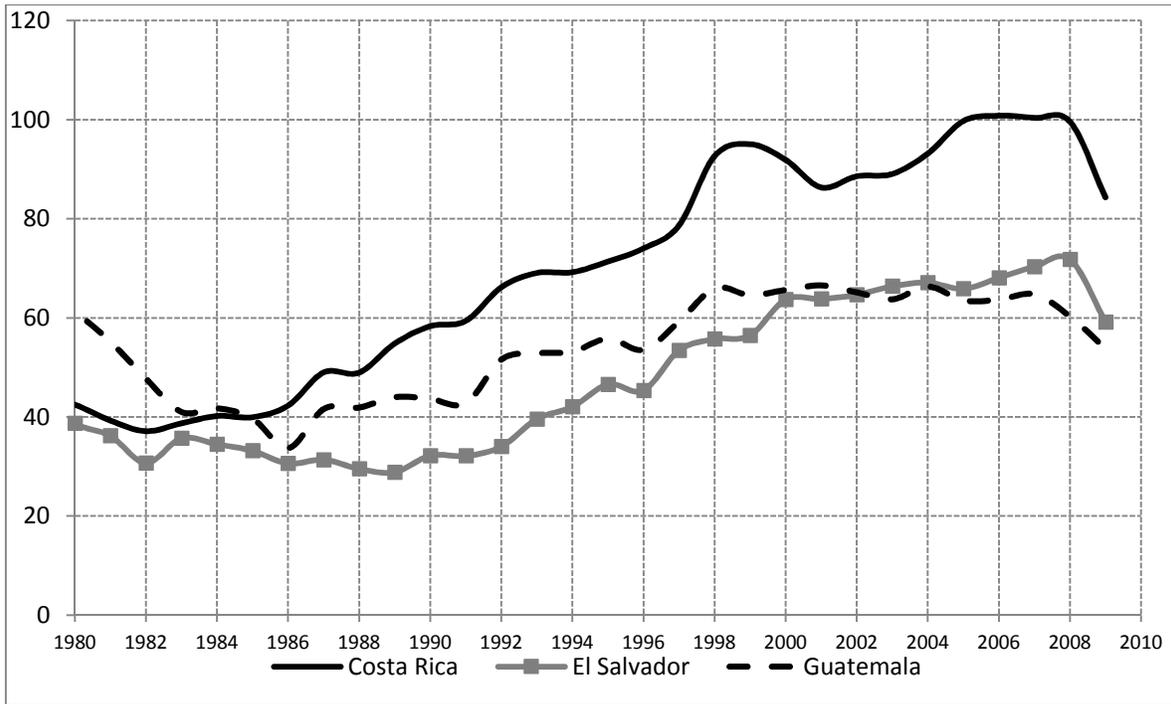
En la primera década de este siglo, tenemos un modelo que muchos autores señalan como nuevo, de quiebre estructural (Segovia, 2002, 2005; Rivera Robles, 2010; Schneider, 2014 y la sección A.2 del capítulo II). En este apartado nos concentramos en las condiciones actuales de la liberalización comercial, para posteriormente analizar los resultados de este modelo consolidado de libre comercio en la región a través de los perfiles comerciales de los países. Por ello, daremos más énfasis en lo acontecido en la última década y los elementos que estarían consolidando o generando cambios al interior del mismo.

El gráfico I-8 nos presenta la apertura comercial, medida por la suma de exportaciones e importaciones en términos de la producción interna, la cual ha venido aumentando en los últimos años. Lo que indica que el modelo basado en el comercio se ha ido consolidando, de acuerdo a las condiciones de exportación e importación de los países. Aunque todos presentan diferentes niveles

¹⁰ Una revisión histórica de todos estos procesos se puede encontrar en Robinson (2003) y Segovia (2005) sobre la conformación de grupos de poder.

mantiene un comportamiento creciente, hasta 2009, cuando se hace presente la crisis de EE.UU que afectó sobre todo a la industria de exportación, pero manteniéndose la nación costarricense por encima de los otros dos países en análisis.

GRÁFICO I-8. APERTURA COMERCIAL EN CENTROAMÉRICA. 1980-2010. PORCENTAJES EN TÉRMINOS DE LA PRODUCCIÓN NACIONAL EN PRECIOS CONSTANTES DE 2005.



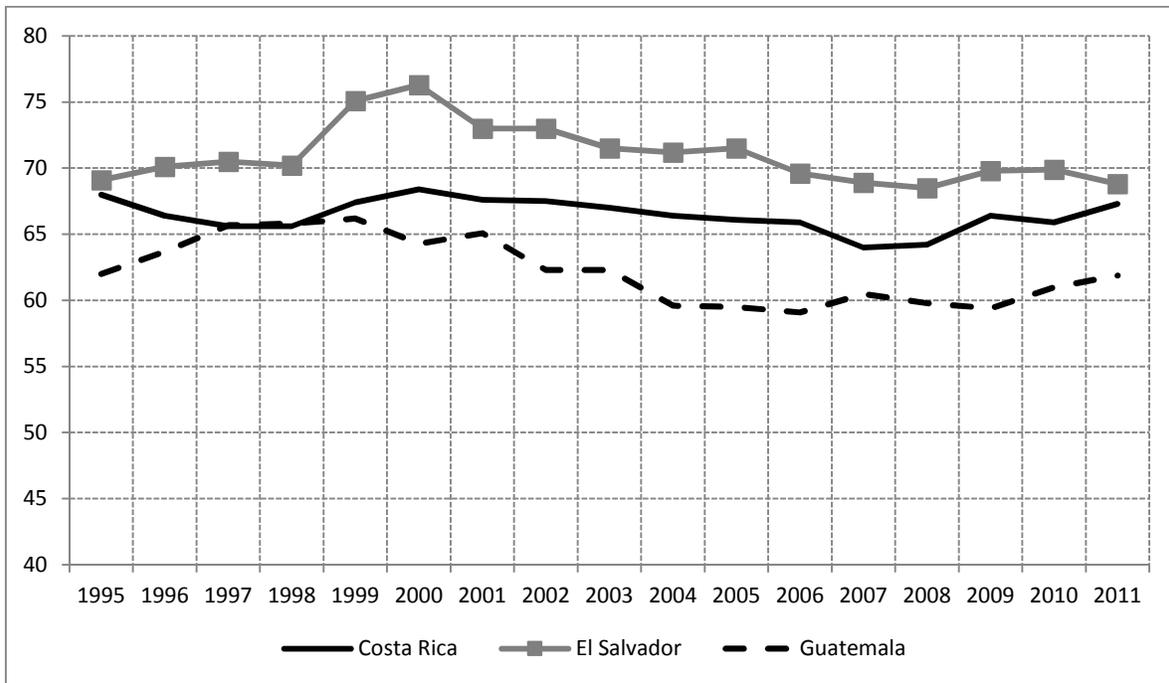
Fuente: Elaborado con datos de Penn World Tables. Universidad de Pensilvania. Versión 7, actualizada a mayo de 2011.

Nota: “Apertura comercial” se refiere a la suma de exportaciones más importaciones entre el producto total, todos los indicadores están en precios constantes.

Urrutia Nájera (2011), señala que la región mantiene una relación comercial importante dentro de sí misma, presentándose un comercio interregional bastante exitoso. Las exportaciones intrarregionales fueron en el año 2010 un 40.2% mayores respecto de 2005. Sin embargo no todos los países se presentan con el mismo perfil. Costa Rica destaca por la poca dependencia que tiene de estas exportaciones, incrementando su participación con otros socios comerciales como China. Mientras que El Salvador y Guatemala son los que tienen mayores interrelaciones entre los países, presentándose como los mayores socios comerciales para países como Honduras y Nicaragua.

De acuerdo a la fundación Heritage, que realiza las mediciones de un *Índice de Libertad Económica*¹¹, basado en los principios neoliberales, el desempeño de los países indica que se ha consolidado una inserción basada en los pilares y características de un Nuevo Modelo Económico (NME, ver *infra* y Segovia, 2002) sobre todo para Costa Rica y El Salvador, pues son los que lideran en el índice para la región.

GRÁFICO I-9. ÍNDICE DE LIBERTAD ECONÓMICA. CENTROAMÉRICA. (1995-2011)



Fuente: Heritage Foundation (2011)

Como se observa en el gráfico I-9, en términos de este índice de libertad económica, los países no presentan un crecimiento sostenido como en los 90, si no que a partir de los años 2000, éstos han tendido a estabilizarse. Aunque han habido algunas características que ha ocasionado que sean calificados con menores índices, sobre todo en elementos concernientes a la libertad en contra de la corrupción, los derechos de propiedad y en materia de libertad para los negocios. Sin embargo los cinco países reciben las mejores puntuaciones concernientes a libertad comercial, fiscal, monetaria y el gasto gubernamental.

¹¹Este índice incluye medidas para 10 dimensiones de la “libertad económica”: Libertad en los negocios, libertad en el comercio, libertad fiscal, tamaño de gobierno (se prefiere un pequeño), libertad monetaria, libertad de inversión, libertad financiera, derechos de propiedad, libertad en contra de corrupción y libertad en el trabajo (Heritage Foundation, 2011).

El proceso de apertura y la liberalización también se puede analizar desde el ámbito tarifario. Como observamos en el cuadro I-3, las tarifas aplicadas a las importaciones de todos los productos en los países en estudio, señalan que el que presenta menores tasas arancelarias sería Costa Rica. A éste le sigue Guatemala, y finalmente, El Salvador aparece como el país que aplica más impuestos a sus importaciones. Sin embargo, en el primer quinquenio de la década del 2000, los países en estudio mantienen una gran cercanía en sus aranceles de productos industriales, estancándose los niveles para Guatemala y El Salvador y disminuyendo para Costa Rica.

CUADRO I-3. ARANCEL PROMEDIO PONDERADO APLICADO A PRODUCTOS EN COSTA RICA, EL SALVADOR Y GUATEMALA, 2010. IMPORTACIONES TOTALES, AGRÍCOLAS E INDUSTRIALES. PORCENTAJE SOBRE EL VALOR DEL PRODUCTO.

	2000	2001	2002	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
COSTA RICA										
Total	4.59	4.44	4.23	4.58	4.14	n.d.	4.21	n.d.	3.65	n.d.
Agrícola	10.94	11.12	10.88	10.57	11.58	n.d.	10.53	n.d.	9.98	n.d.
Industrial	4.07	3.89	3.66	4.01	3.62	n.d.	3.63	n.d.	3.06	n.d.
EL SALVADOR										
Total	6.47	6.66	7.08	7.19	6.86	7.99	6.75	6.71	7.26	7.27
Agrícola	13.71	12.26	12.55	13.57	14.8	17.58	16.55	16.73	15.93	15.93
Industrial	4.97	5.46	5.82	5.73	5.1	5.49	4.48	4.39	5.19	5.19
GUATEMALA										
Total	5.81	6.52	6.11	6.16	5.82	n.d.	5.46	5.39	5.17	n.d.
Agrícola	11.39	11.52	9.2	10.18	10.1	n.d.	10.66	10.09	8.93	n.d.
Industrial	4.97	5.65	5.61	5.56	5.28	n.d.	4.78	4.77	4.6	n.d.

Fuente: *World Integrated Trade Solution* (2013) con la base de datos del Sistema de Análisis e Información Comercial (TRAINS, por sus siglas en inglés). Nota: El arancel aplicado de media ponderada es el promedio de las tasas efectivamente aplicadas ponderadas por la proporción de importaciones de productos que corresponde a cada país asociado.

Los aranceles a los productos industriales (los cuales también son de tradición exportadora) tienen una evolución ascendente para el caso salvadoreño, mientras que los aranceles agrícolas se mantienen estables para los desempeños guatemalteco y costarricense. Este cuadro continúa la historia de la desgravación arancelaria acelerada ya descrita para el caso costarricense, pues este país se mantiene pionero en las tasas arancelarias más bajas. Cabe señalar (según datos no mostrados en los cuadros, WITS, 2013), que los tres países se mantienen por debajo del arancel promedio ponderado de toda América Latina, en todos los años presentados. Esto los coloca dentro de los países muchos menos protegidos y más abiertos a las importaciones en la región.

Estos perfiles arancelarios, son resultado de los volúmenes de comercio y el desempeño económico de los países, pero también de la adscripción a diferentes tratados comerciales. Tal como observamos, en los primeros años de la década, los aranceles promedio entre los países son más cercanos, lo cual coincide con las negociaciones colectivas centroamericanas.

Los países pertenecen al Mercado Común Centroamericano (MECCA) desde 1960. Es importante señalar, que mantienen políticas conjuntas de liberalización comercial (con Panamá, Chile, República Dominicana y Estados Unidos), pero que en los últimos años de la primera década del milenio, han ido diferenciándose, sobre todo Costa Rica. Sin embargo, la negociación en grupo se conserva, pues recientemente se han firmado acuerdos con la Unión Europea; y se tienen inicios de pláticas para firmar tratados con CARICOM, la Comunidad Andina y el MERCOSUR. Sólo Costa Rica ha firmado algunos acuerdos de manera individual con el CARICOM.

En las tres ilustraciones que siguen, podemos ver la firma y vigencia de los principales tratados comerciales adoptados por los países en los últimos veinte años, reportados por el Sistema de Información de Comercio Exterior (SICE) de la OEA. Si bien los países comparten tratados, y la fecha de suscripción o firma es similar, la fecha de vigencia puede variar.

Guatemala (en ilustración I-1, siguiente página) tiene solo dos tratados de manera individual, uno que aún no ha implementado con su vecino Belice. El otro acuerdo firmado por Guatemala con otro país, sin acompañamiento centroamericano ha sido con Taiwán, sin embargo este tratado tiene como precedente la negociación de los países centroamericanos con esa nación.¹² Recientemente, la nación guatemalteca ha entrado en conversaciones con un acuerdo con Perú (2011).

¹² Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua suscribieron un Acuerdo de Complementación Económica con Taiwán el 13 de septiembre de 1997.

ILUSTRACIÓN I-1. CRONOLOGÍA DE LA FIRMA Y VIGENCIA DE LOS PRINCIPALES TRATADOS EN GUATEMALA

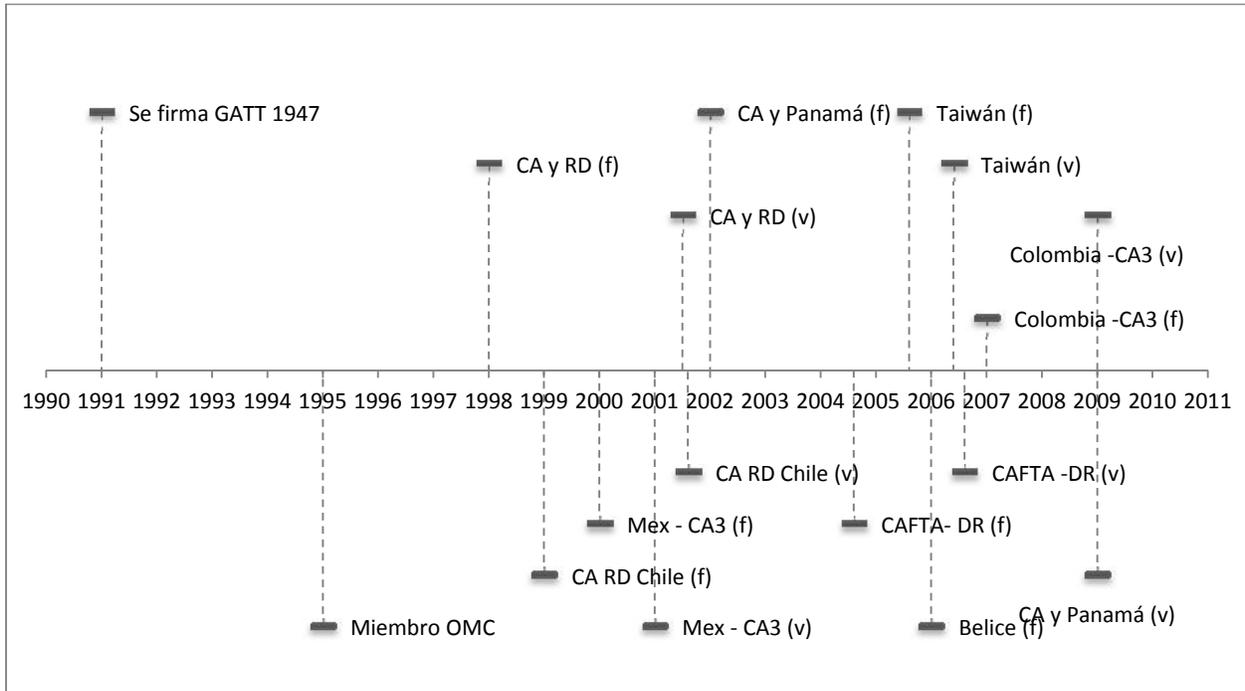
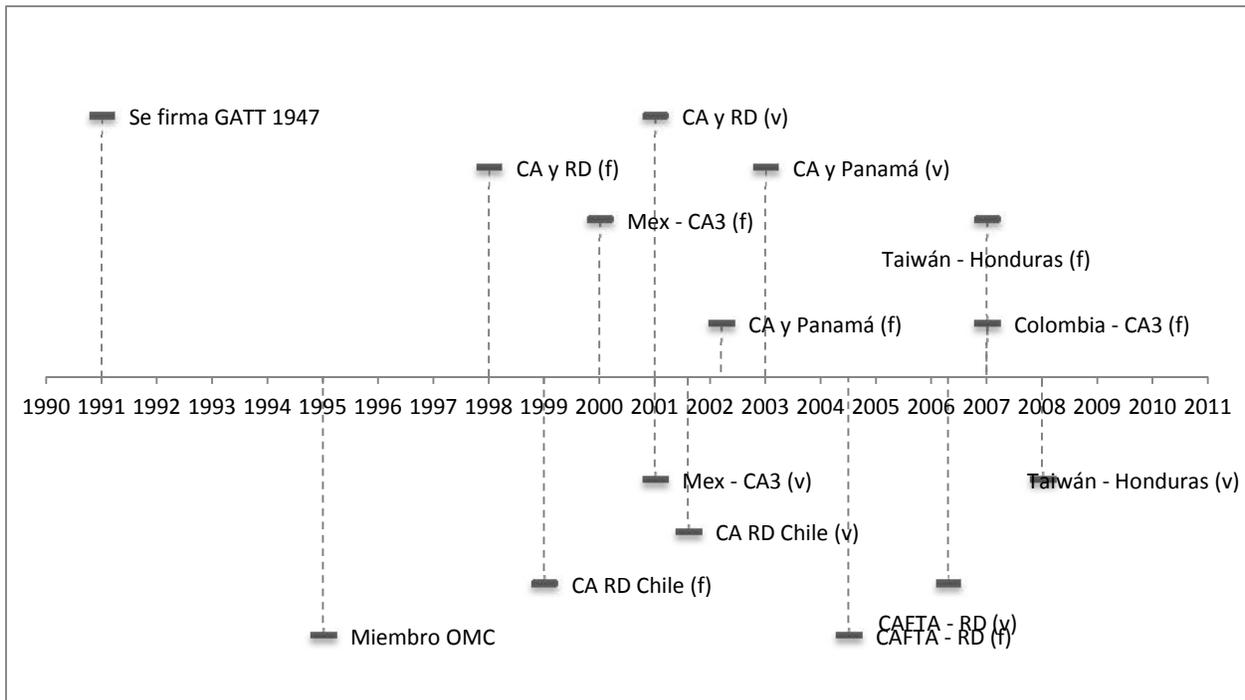
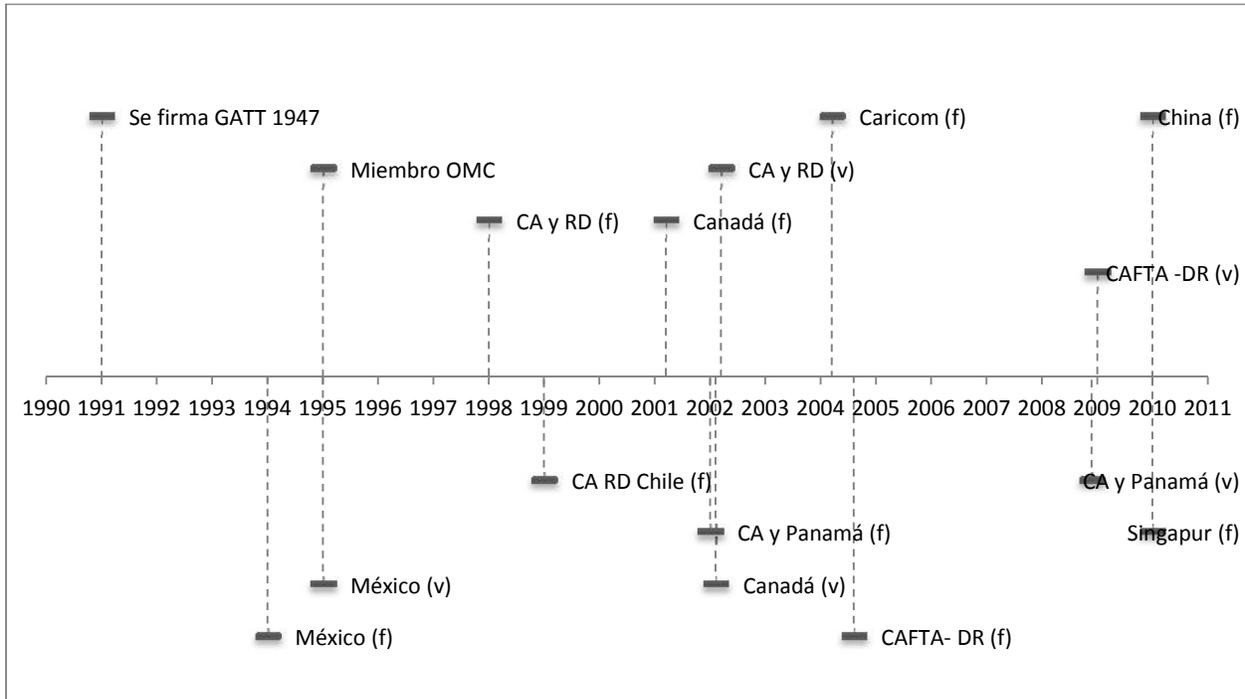


ILUSTRACIÓN I-2. CRONOLOGÍA DE LA FIRMA Y VIGENCIA DE LOS PRINCIPALES TRATADOS EN EL SALVADOR



Fuente: Sistema de Información de Comercio Exterior de la OE (s.a, consultado agosto 2013) A. Nota: (f) firma; (v) vigencia; CA- Centroamérica; RD – República Dominicana, CAFTA se refiere al acuerdo de libre comercio de EEUU con Centroamérica (por sus siglas en inglés); CA3 es el triángulo Norte de Centroamérica (Guatemala, Honduras y El Salvador).

ILUSTRACIÓN I-3. CRONOLOGÍA DE LA FIRMA Y VIGENCIA DE LOS PRINCIPALES TRATADOS EN COSTA RICA.



Fuente: Sistema de Información de Comercio Exterior de la OE (s.a, consultado agosto 2013) Nota: (f) firma; (v) vigencia; CA- Centroamérica; RD – República Dominicana, CAFTA se refiere al acuerdo de libre comercio de EEUU con Centroamérica (por sus siglas en inglés); CA3 es el triángulo Norte de Centroamérica (Guatemala, Honduras y El Salvador).

El caso salvadoreño, véase la ilustración I-2, es muy cercano al calendario guatemalteco. Incluso, mantiene un proceso paralelo con Taiwán, en compañía a Honduras, que se efectúa un par de años después que el caso guatemalteco. Estos dos países de estudio también han conformado un bloque, junto con el vecino Honduras (Triángulo Norte de Centroamérica), firmando tratados con México y con Colombia. Acuerdos cuya vigencia y suscripción son muy cercanos.

El calendario de tratados costarricense incluye una mayor cantidad de tratados firmados individualmente (ilustración I-3). Destacan los tratados con Canadá y los recién acuerdos firmados con China y Singapur. Lo mismo, también distingue la ausencia de Taiwán (a pesar de haber firmado un acuerdo y entrado en pláticas con el resto de Centroamérica en 1997), que coincide con el aumento de relaciones comerciales con China. Del mismo modo, es importante ver cómo Costa Rica tiene un espacio de tiempo más amplio entre la suscripción y la vigencia de algunos tratados negociados desde el espacio centroamericano, sobre todo en los elementos relacionados con el CAFTA – DR. Esto da cuenta también de su singularidad en la manera de llevar a cabo su proceso de apertura.

La firma de tratados y la consolidación de los procesos de apertura comercial en los países, han ampliado la cantidad de lo que se comercia y con quiénes se comercian. Si analizamos la *canasta exportadora total* entre los países, en términos de productos, tenemos que ésta se ha diversificado, al ser más amplia, sin embargo la dinámica es diferenciada. Guatemala, el país de más extensión territorial y con un perfil de recursos naturales, se ha mantenido a lo largo de la década con un número muy parecido de productos, y manteniéndose a la cabeza en la región. En 2002, el país exportaba 3,254 productos, en 2010, exportaba 3,296 productos, fluctuando levemente a lo largo de los ocho años de período. (De acuerdo al SA 2002 con seis dígitos, con datos del WITS; 2013)

Usando la misma clasificación de productos y la misma fuente de información, se tiene que El Salvador, por lo contrario, es el país de menor extensión territorial y el país en estudio que tiene menos productos de exportación. En 2002, la canasta exportadora ascendía a 2,295 productos, superando la barrera de los 2,500 productos en 2005; en 2010, El Salvador exportó 2,574 productos. Costa Rica se mantiene en medio de los dos países, con una canasta exportadora que ha aumentado en más de 300 productos entre 2003 y 2010.¹³ Así, en 2010, Costa Rica exportaba 3,016 productos.

Del mismo modo que con la cantidad de productos, en la última década, los países objeto de estudio han aumentado la cantidad de países a quienes les venden, lo que es coincidente con el establecimiento de tratados comerciales. Sin embargo, el que un país tenga una mayor canasta exportadora no significa necesariamente que será el que tendrá una mayor cantidad de compradores o socios comerciales. En nuestros casos de estudios observamos que Guatemala, quien presenta una canasta exportadora más amplia, exportaba productos en 2002 a 109 países; en 2010, lo hizo hacia 142 socios; quedando debajo de Costa Rica en ambos puntos del tiempo. Costa Rica, es el país con más socios comerciales, en 2003 vendía mercancías a 129 países; mientras que en 2010 lo hacía a 148. El Salvador coincide como el país con una canasta exportadora más pequeña y también una cantidad menor de compradores. En 2002, comerciaba con 89 países; mientras que en 2010, lo hacía con 116 naciones.

A pesar de esta aparente diversificación en socios comerciales y en canasta exportadora, es necesario analizar qué tanto la producción se concentra en algunos productos y en algunos países,

¹³ No hay datos disponibles de Costa Rica para el año 2002, año en que empieza a trabajar el SA 2002.

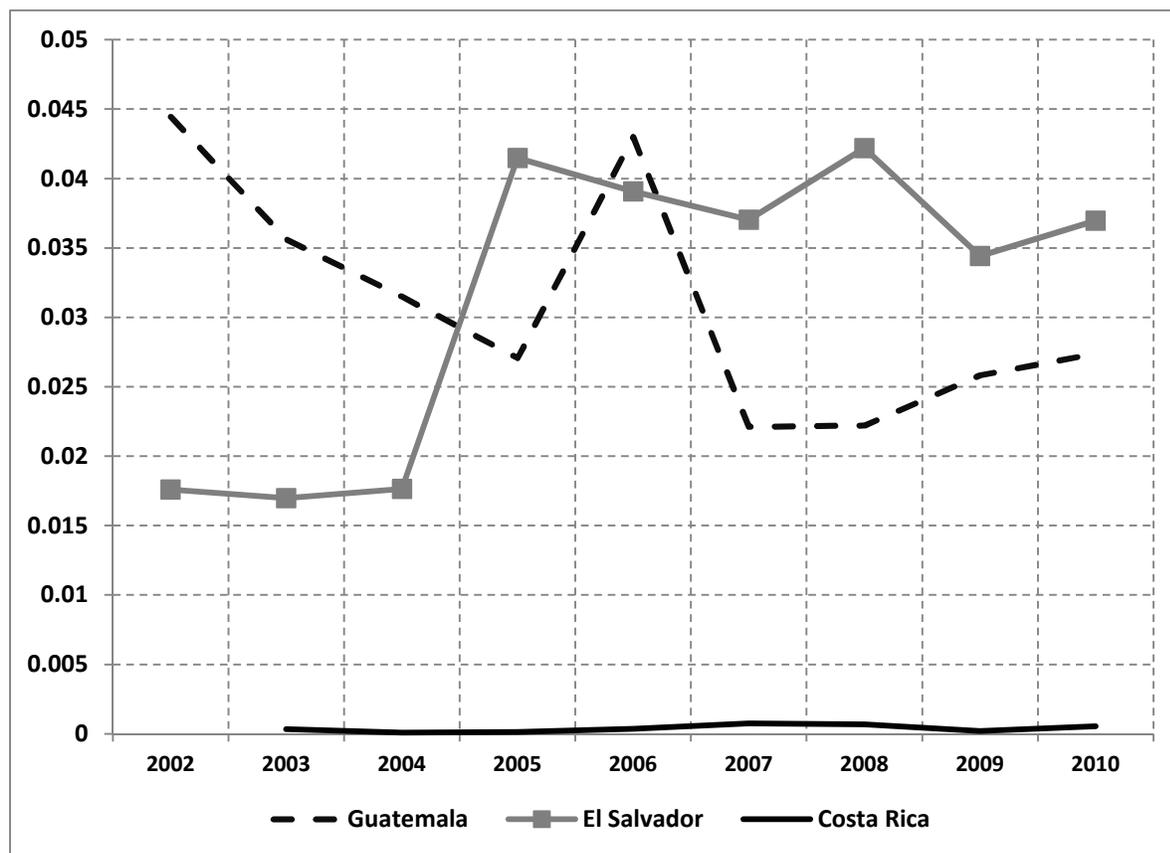
en términos del volumen de exportaciones. Esto se puede medir a través del índice de concentración de Herfindahl, con el que se trabajará en esta investigación (véase el capítulo 3). Este índice, al aplicar su versión normalizada, nos permite comparar la concentración en los socios comerciales y los productos de exportación entre los países de estudio, pues controla por los tamaños de la canasta y de los países socios.¹⁴ Mientras más cercano se encuentra de la unidad, más concentrado es el mercado en estudio.

Para el caso de los productos, tenemos el gráfico I-10 que analiza la concentración de productos en el período 2002-2010. Donde observamos que a pesar que en términos de nominales, Guatemala mantiene un mayor número de productos en el mercado, la concentración de sus exportaciones en algunos productos, hace que mantenga niveles de concentración muy superiores a Costa Rica, quien mantiene una concentración bastante pequeña entre sus productos de exportación durante todo el período.

La evolución de la concentración de compradores de las exportaciones muestra una disminución constante en el período a excepción del pico en 2006, donde retoma la tendencia anterior. Desde 2008, sin embargo, este país muestra un aumento de la concentración en la canasta exportadora. El Salvador muestra un pico de concentración de las exportaciones a partir del 2005, del que ya no se recupera y figura a la cabeza. Por lo que podríamos hablar de dos países con tendencias crecientes de concentración de socios comerciales, una más reciente, para Guatemala; que la otra, para El Salvador.

¹⁴ Este índice es calculado así: $H = \sum_{i=1}^N s_i^2$. Donde “s” es la participación de cada socio comercial i, o cada producto i en el mercado y N es el número total de socios o productos, de acuerdo a qué lo estemos aplicando. La versión normalizada del índice, se calcula como $H^* = \frac{H-1/N}{1-1/N}$, haciendo que la escala vaya en lugar de 0 a 1/N, de 0 a 1

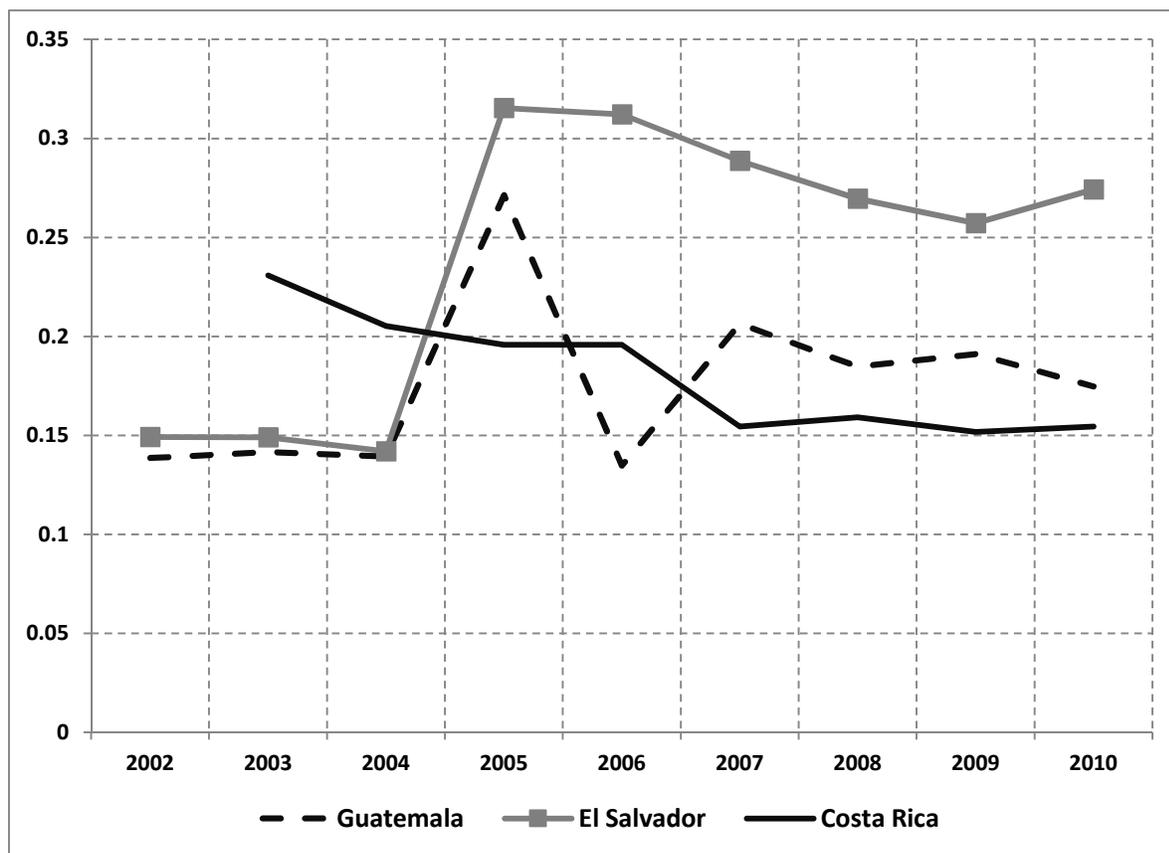
GRÁFICO I-10. ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN DE HERFINDAHL NORMALIZADO DE LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS. 2002- 2010. GUATEMALA, EL SALVADOR Y COSTA RICA. SA 2002, 6 DÍGITOS.



Fuente: elaboración propia con información del WITS (2013).

En el caso de los socios comerciales, tenemos una dinámica distinta, tal como se ve en el gráfico I-11, que recoge la información de la primera década del siglo. Notamos que en un inicio, Costa Rica, mantiene un perfil más concentrado que Guatemala y El Salvador. Sin embargo, mantiene una tendencia hacia la baja durante todo el período y termina en nuestro año de estudio, siendo el país que vende sus exportaciones en un mercado más competitivo.

GRÁFICO I-11. ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN DE HERFINDAHL NORMALIZADO SEGÚN SOCIOS COMERCIALES. 2002-2010. GUATEMALA, EL SALVADOR Y COSTA RICA. VOLUMEN TOTAL DE COMERCIO



Fuente: elaboración propia con información del WITS (2013).

En cambio, Guatemala, tiene un repunte en 2005 (que coincide con el repunte de la concentración de productos de 2006). Estos años pueden estar afectados por el huracán Stan que dejó muchas pérdidas humanas y agrícolas en la región norte centroamericana, sobre todo en Guatemala. Esto demuestra la vulnerabilidad de un esquema de exportaciones basado en recursos naturales.

El Salvador presenta el mercado de exportaciones más concentrado en términos de socios comerciales. Lo que quiere decir que depende de la compra de pocos países para vender todas sus exportaciones, lo que lo hace ponerse en la situación más vulnerable. El índice de concentración no baja del 0.25 desde el repunte de 2005.¹⁵

En síntesis, además de mantener calendarios diferenciados en los tratados comerciales y más allá de la especialización de la composición de las exportaciones, existe una clara diferencia de los

¹⁵ Se considera que un índice superior al 0.25 en materia de concentración de mercados, sería un mercado altamente concentrado. Véase el capítulo III.

perfiles entre los países. Costa Rica ha tenido una evolución donde existe una diversificación de la canasta exportadora, tanto de manera nominal, como en términos de la concentración de las exportaciones; elementos que además se ven acompañados por una menor dependencia en términos de los socios comerciales en los productos. Guatemala, se mantiene en una posición media, con una concentración de productos con una evolución descendiente y con una situación más o menos estable en términos de su dependencia con las naciones a los que les vende sus exportaciones. En cambio, El Salvador presenta una situación, donde existe una evolución hacia poca diversificación de productos y donde se depende cada vez más de pocos socios comerciales.

En el contexto anterior, no se puede negar la alta dependencia de las exportaciones centroamericanas con EE.UU. Todos los países dependen de gran manera de la capacidad de compra de este socio comercial. Hasta en el país con mejores desempeños y mejores intentos de diversificación como es Costa Rica, EE.UU ha pasado de representar casi la mitad de sus exportaciones en 2003 a 38.5% en 2010. A pesar de la mejoría, la dependencia es sustancial. (WITS, 2013).

Estos desempeños diferenciados se traducen en niveles de competitividad distintas para los países. De acuerdo al informe de competitividad mundial para 2011-2012, realizado por el Foro Económico Mundial,¹⁶ la región es encabezada por Costa Rica (puesto 61), luego es seguida por Guatemala (84) y El Salvador (91), y los tres países han perdido puestos con respecto a 2010-2011, pues la institución señala que los países están siendo afectados por el ambiente en seguridad, pero también los pocos niveles de inversión. Lo que señala es que lo señalado en los acápitales anteriores está íntimamente relacionado con los desempeños comerciales a nivel internacional y la competitividad.

Con la información presentada observamos que existen diferencias en los países, que además otras investigaciones ya han señalado. De acuerdo al Estado de la Región (2008) en la región centroamericana es posible distinguir dos estilos de inserción en la economía internacional. Una basada en bajo nivel tecnológico y en la agroexportación y la industria de maquila textil, pero que

¹⁶ Esta institución define a la competitividad como “una serie de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país” (Schwab, 2011:4). Esto incluye los siguientes doce pilares: las instituciones, la infraestructura, el ambiente macroeconómico, la salud y la educación primaria, la educación superior y capacitación, la eficiencia en los mercados de bienes, la eficiencia en el mercado de trabajo, el desarrollo del mercado financiero, la suficiencia tecnológica, el tamaño del mercado, la sofisticación de los negocios y la innovación.

se combina con altos volúmenes de emigración y flujo de remesas y bajos niveles de Inversión Extranjera Directa (IED), y donde el mercado exportador se orienta dentro de la región y el nivel de las exportaciones no es amplio. Este modelo redundaría en resultados “magros” en términos económicos y sociales. Este modelo sería muy cercano a Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua.

La segunda variante del modelo presenta resultados “intermedios”, pues está basado en exportaciones más competitivas con un inserción que incluye mayor incorporación de tecnología en productos no tradicionales, la industria o los servicios, que logra una inserción más importante en los mercados extrarregionales y mayores niveles de IED. Este perfil estaría más cercano a Costa Rica y Panamá.

Para Padilla y Martínez Piva (2007), los países presentan distintos perfiles de acuerdo a la intensidad de sus ejes económicos (maquila, remesa y turismo). Cabe señalar que la industria manufacturera tiene una naturaleza diferenciada en términos de la tecnología utilizada. Con evidencia empírica del valor de las exportaciones explica que Costa Rica se presenta como el país con una inserción basada en alta tecnología (con datos para el año 2000), El Salvador se basa en tecnología ligera, mientras que Honduras, Guatemala y Nicaragua como países cuyas exportaciones manufactureras se basan en recursos naturales.¹⁷ Mora (2010) coincide con los autores anteriores, estableciendo que el cambio estructural en Costa Rica se ha consolidado a través de la participación de capital extranjero en tres ejes primordiales: el turismo, la agroexportación y la industria electrónica, pero que el cambio se ha caracterizado por su gradualismo en la adopción de políticas.

Sin duda, en estas diferencias en los calendarios y en perfiles también ha intervenido la organización de los sectores empresariales, en relación con la tierra y el mercado de trabajo, desde sus elementos fundacionales, tal como ya se ha señalado en la introducción de este capítulo. En este sentido Bull y Kasahara (2014) refieren al papel activo de grupos empresariales en la liberalización comercial, señalando que éstos han cambiado o diversificado sus sectores de actividad en diferente manera en los países, en correspondencia a su propia historia.

¹⁷ El autor señala las exportaciones manufactureras de acuerdo a los siguientes grados de complejidad: alta tecnología, tecnología media, tecnología ligera y recursos naturales.

Según estos autores, los grupos más fuertes se encuentran en El Salvador y Guatemala. Para el caso salvadoreño, señalan que la migración hacia EEUU y países vecinos de parte de las élites durante el conflicto armado, habría generado vínculos para la internacionalización y diversificación del riesgo, ante los débiles desempeños salvadoreños. En Guatemala, también hubo un proceso migratorio de las élites durante el proceso bélico, que generó lazos para la internacionalización; sin embargo la fuerza tradicional de los grupos empresariales les permitió consolidar una base agrícola y manufacturera, que luego en el cambio estructural se expandió a los servicios. En el caso costarricense, existen grupos empresariales menos fuertes que en los otros países, por la fuerte presencia del Estado en la infraestructura, las telecomunicaciones y las finanzas, lo que redujo los espacios de los grupos empresariales. Esta nación también mantuvo una presencia estatal más amplia en el mercado, mayores impuestos a las corporaciones, mayores niveles de escolaridad y relaciones laborales más fuertes, lo explica la debilidad relativa de sus grupos empresariales. Sin embargo, esta debilidad también ha servido para que muchos espacios de la diversificación hayan sido tomados por extranjeros (véase p.263-264). Los anteriores señalamientos sobre el caso costarricense coinciden en términos generales con lo expuesto por Mora (2010).

Como vemos la configuración actual en Centroamérica con respecto al comercio, responde a una perspectiva multifactorial. A pesar que los tres países compartieron un tronco común, o lo que Bulmer Thomas (2011 [1987]) llamaba una “Economía común”, los tres países tuvieron elementos que los diferenciaron desde el modelo agro-exportador. Con el cambio estructural que deviene de la crisis de la deuda, los países siguieron cursos diferentes, a pesar de haber adoptado algunas políticas que mantenían una lógica similar. Del mismo modo, tenemos tres naciones con poblaciones y fuerza de trabajo que se comportan demográficamente distinto, con relaciones diferenciadas con la migración; y con distintos niveles de escolarización y participación económica. Sin embargo, los países coinciden por tener un grado de asociación sindical baja y una relación desigual de la fuerza de trabajo con los otros factores productivos.

En este capítulo se ha presentado el desempeño actual de algunos elementos sociales, económicos y sobre todo de definición de perfiles comerciales, complementado por un breve panorama histórico de los países en estudio. El siguiente paso es especificar desde qué mirada se abordarán los distintos resultados de estas transformaciones y cómo se vinculan con el mercado de trabajo en

estos tres casos nacionales. Por ello, en el siguiente capítulo queremos presentar los elementos teóricos necesarios para el análisis de estas interrelaciones.

CAPÍTULO II. PLANTEAMIENTOS TEÓRICOS PARA EL ESTUDIO DE LAS CONDICIONES LABORALES Y SU RELACIÓN CON EL COMERCIO EXTERIOR DESDE CENTROAMÉRICA

INTRODUCCIÓN

Centroamérica es una región geográficamente pequeña pero heterogénea, como ya ha sido mencionado. Los países que estudiamos se caracterizan por tener pequeños mercados, haber tenido procesos incompletos de industrialización, aún mantener condiciones de posguerra y tener una alta vulnerabilidad a los desastres naturales.

Para acercarnos a nuestro objeto de estudio, la relación entre el comercio internacional y las condiciones laborales, debemos retomar elementos desde diferentes disciplinas, pero además, tomar en cuenta elementos históricos específicos relativos a Centroamérica. Por ello, hemos retomados tres posturas teóricas importantes. Una de ellas refiere a los cambios suscitados en la región, al igual que en otros países de Latinoamérica, que han llevado a un *quiebre* estructural. Esta perspectiva toma en cuenta elementos de la economía política porque establece un cambio del patrón y de ejes de acumulación. Este relato es útil para dar cuenta de las configuraciones económicas que son el contexto de la estructuras de las condiciones laborales.

Por ello, para complementar la narrativa de los cambios ocurridos en la región y sus expectativas, en la segunda parte de este capítulo exploramos las teorías que vinculan al comercio con las condiciones laborales. Se retoman las expectativas, que desde la economía internacional ortodoxa y heterodoxa, se mantienen ante los procesos de apertura y las diferentes maneras de intercambiar bienes y servicios en el mercado internacional.

La tercera vertiente teórica que se ha utilizado en esta investigación refiere a la visión que recorre desde la estructura productiva hasta la fuerza de trabajo, donde se incluyen elementos que destacan a la heterogeneidad de los y las trabajadores, así como la visión de la demografía de la desigualdad; así mismo, dentro de la visión desde los trabajadores, se retoman estudios sobre las condiciones laborales, desde los análisis sociodemográficos.

Finalmente, se incluyen en este capítulo las hipótesis y resultados esperados de la investigación, así como un esquema analítico conjunto.

A. EL CAMBIO ESTRUCTURAL Y EL MODELO ECONÓMICO ACTUAL EN LA REGIÓN.

En los últimos treinta años, los países centroamericanos han experimentado un cambio del patrón y de los ejes de acumulación del excedente. Al ser estos cambios recientes, la manera de leerlos desde una teoría definida se superpone con investigaciones empíricas que buscaron estudiar los cambios en el mismo momento que estos se suscitaban, así como desde las hipótesis que planteaban las políticas de estabilización. Por ello, este apartado se divide en dos. Un primer acápite recoge los elementos teóricos de lo que se considera un ajuste o cambio estructural y el segundo, estudia las políticas de ajuste, sus lógicas y algunas de sus consecuencias.

1) Ajuste y cambio estructural

Como hemos señalado, Centroamérica se caracterizó durante muchos años por tener economías dependientes de la exportación de los productos agrícolas (muchas veces monocultivos o cultivos extensivos) desde la época colonial hasta finales del siglo XX. Las políticas de ajuste implementadas en el marco del Consenso de Washington hicieron que las economías centroamericanas sufrieran un *quiebre estructural*, en palabras de Segovia (2002, 2004, 2005), mismo que inició en los años 80. Esta conceptualización del cambio también coincide con planteamientos predichos en algunas investigaciones a finales de los 90 (Pérez Sáinz, 1996; Funkhouser y Pérez Sáinz, 1998), y actualmente se considera como un cambio consolidado para la región (Padilla y Martínez Piva, 2007; Robles Rivera, 2010). Esto también coincide con posturas institucionales (CEPAL, 2002; De Ferranti *et al*, 2002) sobre la existencia de nuevos ejes en la economía y transformaciones estructurales. Este cambio implica la existencia de un nuevo *eje de acumulación*, es decir, un cambio en los sectores que producen y generan el excedente, así como los sectores económicos que lo redistribuyen.

Para iniciar esta exposición hacemos dos aclaraciones. La primera es que nuestro empleo del término “cambio estructural” no tiene que ver con posturas clásicas de estadios sucesivos en el desarrollo de la economía (Fisher, 1939; Kuznets, 1966; Rostow, 1990). Si no más bien, nos referimos a un fenómeno donde cambian las bases del crecimiento económico y existen otros cambios en aspectos como las composiciones sectoriales, la producción y empleo, y la organización industrial. (Véase la discusión del término y sus críticas en Matsuyama, 2008; Buera y Kaboski, 2009).

Segundo, recientemente (CEPAL, 2012), otra noción de “cambio estructural” ha sido utilizada. En una revisión a las políticas del Consenso de Washington, del desempeño latinoamericano y la reciente crisis mundial, este organismo establece como necesarias una serie de acciones referidas a la dinámica industrial e inversión, complementadas con una política social activa hacia el logro de un modelo que se considere igualitario, como un tipo de política distributiva. Esa tampoco es la visión de esta investigación.

La visión de cambio estructural que hemos definido en nuestra investigación se adhiere a la postura de Segovia (2002, 2005) de considerar el cambio estructural como un cambio en el *patrón de acumulación del capital*. Se trata de un cambio en nuevas formas de uso, captación y distribución del excedente económico; así como un nuevo balance de poder entre los sectores económicos y sociales.

De acuerdo con Basualdo (1987), un patrón de acumulación alude a la articulación de un determinado funcionamiento de las variables económicas, vinculado a una definida estructura económica, una peculiar forma de Estado y las luchas entre los bloques sociales existentes. De tal cuenta, que un cambio en el patrón de acumulación hacia otro lleva consigo a una modificación en los factores que determinan el comportamiento de las diferentes variables económicas, tanto en su regularidad como en su importancia relativa o dependencia. Al incluir este último elemento, esta visión considera que el cambio de patrón de acumulación podría estar asociado a las causas que definen el comportamiento de una variable económica relevante y no sólo a su desempeño.

Segovia (2002) señala para el caso específico de Centroamérica que la dependencia histórica de la exportaciones de bienes tradicionales fue transformado en las décadas de los 80 y 90 hacia un nuevo patrón, a través de los siguientes cambios: el primero, tiene que ver con una nueva fuente del excedente, en el Nuevo Modelo Económico (NME) es externa (a partir de las remesas y las transferencias oficiales que patrocinan la inversión), el segundo cambio tiene que ver con quién distribuye este excedente.

En el caso del NME descrito por Segovia, el excedente se distribuye por el sector financiero, quién ante la rentabilidad de los sectores no transables, orienta el crédito hacia estas actividades. A su base, se encuentran tres pilares de la nueva configuración económica. El primer pilar es la integración con EEUU, a través de las migraciones y las exportaciones, sobre todo a través de la

industria de la maquila. Un segundo pilar es la estabilidad financiera y cambiaria. El último pilar es la consolidación de un mercado regional centroamericano.

El NME se caracteriza, siguiendo a Segovia (2004, 2005) por ser orientado hacia afuera, dependiente del comercio internacional (exportaciones e importaciones); donde existe un rol preponderante del sector privado nacional e internacional o como Robles Rivera (2010) señala los agentes transnacionales. También mantiene un patrón de acumulación basado en actividades vinculadas a los servicios y las exportaciones no tradicionales y donde el excedente externo (como las remesas y las divisas generadas por las exportaciones) se redistribuye por medio de los bancos comerciales y se orienta al consumo, lo que incentiva el sector no transable de la economía. Además, este modelo se concentra en los ámbitos urbanos y es intensivo en mano de obra no calificada, lo que genera y profundiza disparidades territoriales y según niveles de calificación.

CEPAL (2002) en el informe sobre los “Estilos de desarrollo y mutaciones en el sector laboral en la región norte de América Latina”¹⁸, explica al igual que Segovia, que ha habido un cambio estructural. De tal cuenta que, durante el proceso de estancamiento o contracción de las actividades tradicionales y el dinamismo relativo y localizado de las industrias volcadas al mercado internacional, han sucedido tres fenómenos en el mercado de trabajo: una contracción del trabajo agrícola y urbanización creciente de la ocupación; un estancamiento de la ocupación manufacturera y expansión paralela del empleo maquilador y finalmente un aumento del empleo en los sectores de servicios, como sectores de refugio.

Al mismo tiempo, la visión institucional del Banco Mundial (De Ferranti *et al*, 2002) reconocía un cambio en materia de producción, con el lanzamiento de su informe para la región titulado “De los recursos naturales a la economía del conocimiento: comercio y calidad del empleo”, dado que existía un cambio que dejaba atrás la hegemonía agraria hacia una manufactura de bajo nivel agregado, y que además, el modelo anterior no había generado el crecimiento acelerado ni había consolidado mejores condiciones de trabajo.

Robles Ribera (2010), continúa con los aportes de Segovia, analizando dos naciones centroamericanas (El Salvador y Costa Rica). Para este autor los cambios en los modelos

¹⁸La región norte de América Latina incluye a México, Centroamérica (sin Belice y con Panamá), Cuba, Haití y República Dominicana.

económicos y estructurales obedecen a tres desplazamientos de acuerdo al patrón de acumulación global: i) el fracaso cepalino (dado por la crisis de la deuda); ii) el modelo de ajuste estructural (MAE, que sería el equivalente del NME descrito por Segovia); y, iii) el modelo orientado al libre comercio (MOLC). Este modelo se ha considerado diferente en cada país de estudio, por lo cual en cada uno de los capítulos nacionales haremos hincapié en sus singularidades.

De acuerdo a Robles Rivera (2010), entonces, el cambio estructural planteado por Segovia (2004) y Padilla y Martínez Piva (2007), desembocaría en un modelo orientado al libre comercio aún por definirse completamente, pero que hereda los ganadores del MAE que son sectores con enclaves externos (turismo y maquila, para los casos especiales nacionales de Costa Rica y El Salvador, respectivamente).

Schneider (2014), plantea al igual que los autores anteriores, que existe un nuevo modelo, que se está consolidando desde hace tres décadas. Este modelo se ha caracterizado por una rápida incorporación de la región centroamericana en el comercio internacional y las cadenas transnacionales, a través de una canasta exportadora más diversificada. En este modelo también se conjuga la expansión de la manufactura de ensamblaje, agricultura no tradicional y otros sectores (la acumulación de reservas extranjeras en recursos naturales, las remesas y los bienes ilícitos).

Otro elemento que desarrolla Schneider (2014) como una tendencia del nuevo modelo es la expansión de la urbanización, la feminización y la informalización del mercado de trabajo; mientras que coincide con Segovia (2005) sobre que los grupos empresariales centroamericanos han tendido a una regionalización; por otro lado, Bull y Kasahara (2014) profundizan en el hecho de que estos grupos se han vuelto socios de las compañías multinacionales en las redes de producción global: como proveedores, distribuidores o bien, socios directos. Además de su extensión geográfica y alianza transnacional, han cambiado su estructura a una jerárquica y de redes; así como han dado un giro al sector en que se enfocan, apareciendo con más protagonismo los servicios financieros, el turismo y los restaurantes, la construcción y bienes y raíces; así como el comercio al por mayor y al por menor.

Estamos pues ante un modelo que ya no necesariamente recae en la fuente de las exportaciones como en el modelo planteado por Bulmer-Thomas (1989 [2011]) para lograr su excedente; si bien

mantiene su dependencia externa, sí observamos un cambio cualitativo, por lo que podemos afirmar que este modelo sí tiene una base estructural distinta.

Estos cambios que han consolidado un nuevo modelo no han sido casuales. Más bien son producto de una serie de políticas económicas, las cuales también correspondieron a un momento histórico particular. En el siguiente apartado se resumen los elementos esenciales sobre la lógica de su aplicación y su aplicación misma.

2) Las políticas de ajuste estructural: elementos, versiones y fases de aplicación

El cambio estructural fue promovido por las Políticas de Ajuste Estructural (PAE) y los Planes de Estabilidad Económica (PEE) de la década de los 80 y 90 impulsados por los Organismos Internacionales. Estas políticas trataban de responder a las crisis que habían originado la Deuda Externa en los 80. Es decir, estas reformas fueron pensadas como medidas anti-shock para controlar los desequilibrios externos y la inflación (de ahí que fueran llamadas de estabilización), con base en la “intuición económica” de los organismos internacionales, que consolidaron una serie de acciones que debían tomar los países para salir adelante.

Williamson (2003) resume a estas medidas ejecutadas en diez elementos: (1) disciplina fiscal; (2) reorganización de las prioridades del gasto público; (3) reforma presupuestaria; (4) liberalización de las tasas de interés; (5) tipo de cambio competitivo; (6) liberalización comercial; (7) liberalización de la IED; (8) privatización; (9) desregularización y (10) derechos de propiedad.

Este primer grupo, fue considerado *la primera generación o versión* de las reformas. Si bien, las primeras evaluaciones como por ejemplo la del BID (1997) mostraban resultados positivos aunque no sorprendentes en la región, en 2002 la evaluación ya no fue tan halagüeña (BID, 2002). De tal cuenta que la adopción de otras medidas de política social, se han considerado como políticas de segunda y tercera generación.

Stallings y Peres (2000) realizaron una evaluación de estas medidas y presentaron una visión que busca establecer vínculos entre lo macro y lo micro. La revisión de las políticas parte de que los resultados dependen de varios niveles, de acuerdo a cómo fueron formuladas. En un primer nivel se encuentran las condiciones iniciales y el contexto internacional, de éstas dependerá un segundo nivel, las reformas adoptadas y la medidas sociales que las acompañan, de tal cuenta que esto lleva

a ciertos niveles de adopción del cambio tecnológico y de inversión, lo que finalmente se traduciría en crecimiento, empleo y equidad (revisar la figura 1-1 de Stallings y Peres, 2000:10).

Siguiendo con el esquema de un análisis multinivel de las políticas, Katz (2001:17-20) explica que los resultados de las reformas estructurales difieren en ciertas condiciones de adopción. La primera tiene que ver con las capacidades tecnológicas acumuladas y el grado de madurez tecnológica al momento del ajuste. La segunda condición es el calendario de adopción del proceso de liberalización comercial y de desregularización de los mercados, de tal cuenta que las diferentes naciones entrarían en diferentes fases de estabilización marcadas por efectos diferenciados de los vaivenes de los mercados internacionales de capital. Finalmente, la otra condición nacional refiere a la profundidad y la consistencia interna acumulada de los paquetes de reformas macroeconómicas de estabilización, así como de la ayuda externa brindada en la implementación de las medidas.

Posteriormente, el mismo autor (Katz, 2001:29-44) plantea que la lógica de la adopción de estas políticas respondía a tres fases, retomando una postura de análisis que incluye el nivel “meso” y un planteamiento Schumpeteriano de creación destructiva, en términos de la “demografía empresarial”¹⁹. Estas fases podrían tener sus variantes nacionales, apunta el autor, de acuerdo a las condiciones de resultados señaladas anteriormente y a continuación, retomamos la versión simplificada de las mismas.²⁰

En una *primera fase*, se mostraría una contracción de la economía (recesión con inflación), debida al pago de la deuda y a la escasez del capital debido a las altas tasas de interés. A esto se le suma la devaluación propiciada por las políticas adoptadas que empezarían a incentivar las inversión orientadas hacia las exportaciones (pero en un momento donde la inversión es más costosa). Esta fase está caracterizada por incertidumbre y desequilibrios macroeconómicos.

A continuación, en la *segunda fase* el desequilibrio de la primera fase se empieza a recuperar a partir de la disminución del déficit comercial debido al crecimiento de las exportaciones, se detiene la pérdida de reservas (producto del endeudamiento) y con ello las tasas de interés empiezan a

¹⁹ La demografía empresarial refiere a las entradas y salidas de empresas. En este sentido el análisis de Katz descansa en considerar el nivel micro de respuesta a las medidas sujeto a las condiciones institucionales (meso) para adoptar el cambio tecnológico o sobrevivir a pesar de no ser las más adecuadas.

²⁰ El autor reformula estas fases a partir de los procesos micro e institucionales.

descender (haciendo la inversión de las empresas más barata y por tanto, plausible). Del mismo modo la inflación desciende.

Finalmente, *la tercera y última fase* presentaría condiciones de estabilización; debido al nuevo equilibrio en los precios relativos (al estabilizarse el mercado monetario y el de capitales) y el clima empresarial se vuelve “proactivo”.

Sin embargo, estas lógicas no han redundado en los beneficios esperados en Latinoamérica (Stallings Peres 2000, Katz, 2001). La evaluación más comprometida de Katz (2001) señala la debilidad de largo plazo del nuevo modelo económico: un sector externo frágil, contracción de la producción interna de bienes de capital, especialización en mercancías de bajo valor agregado y en productos de lento crecimiento de demanda externa y con fuertes barreras comerciales (como las agroindustriales).²¹

El caso centroamericano no se aleja de esta tendencia general. En los años 90 se desarrollaron trabajos en la región (Pérez Sáinz, 1996; Funkhouser y Pérez Sáinz 1998) que vincularon los cambios estructurales en el modelo económico con la dinámica laboral.

Pérez Sáinz (1996) explica que las tres lógicas históricas que han estructurado de forma vulnerable el mundo de trabajo en Centroamérica han sido la dinámica insuficiente de empleo, la precariedad del trabajo y la fragilidad de sujetos y actores sociales. A partir de una revisión histórica de la modernización en el empleo, desde la primera mitad del siglo XX en la época del café y el banano hasta el análisis en los 90 en relación con la maquila y tres subsectores dentro de la informalidad, el autor plantea el concepto de neoinformalidad, da cuenta de la heterogeneidad ocupacional, de la precarización laboral y su persistencia. Temas que han estado presente en la discusión sobre los mercados de trabajo centroamericanos a nivel global y para los países de manera individual (Mora,

²¹ “The countries under examination have developed an intrinsically fragile external sector, wrought by the relative demise of the metalworking sector and the contraction of local capital goods production, on the one hand, and by the strong specialization in low value-added industrial commodities, on the other. In fact, the Latin American economies have specialized in goods for which foreign demand is growing far too slowly or on which industrial countries impose heavy trade restrictions, such as agroindustrial products. At the same time, they have become enthusiastic importers of capital goods which they used to produce domestically but which have fallen behind international best practices. This reveals a clear long-term structural weakness of the new economic model” (Katz, 2001:109)

2006; 2010; Pérez Sáinz y Mora, 2007) y que luego llevaron a la discusión sobre exclusión social (Pérez Sáinz y Mora, 2007; Pérez Sáinz, 2010).²²

Enmarcado en el desempeño económico centroamericano de finales de los 80 y principios de los 90, el trabajo de Funkhouser y Pérez Sáinz (1998), conjuga tres elementos: la aplicación de las políticas de ajuste –es decir un cambio de modelo de inserción en la economía mundial–, el mercado laboral y la pobreza. La heterogeneidad laboral –causada en parte por la reestructuración–, afecta a las condiciones de los hogares, los cuales tienen sus propios mecanismos internos. Este trabajo incluye a todos los países (Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua y Costa Rica) con una misma metodología, mientras que en los anteriores trabajos siempre se había manejado el grupo de países incompleto.

Esta primera gran evaluación del mercado de trabajo a la luz del cambio de estructural da cuenta de escenarios polarizados donde hay “ganadores” y “perdedores”. Destacan los resultados de El Salvador como el país donde las diferencias entre sectores se hace en términos de pérdidas (quién pierde menos es ganador) y Nicaragua con una situación menos polarizada (quien gana menos es perdedor), donde la mayor parte de los sectores son ganadores. Pero, en general, los autores señalan que los procesos de reestructuración han generado más ganadores que perdedores en términos de ingresos laborales.²³

A estas dos investigaciones pioneras se les suman otras investigaciones que, en la primera década de este siglo, han dado cuenta del cambio de patrón en la inserción mundial desde la región, aunque su relación no sea tan directa con el mercado de trabajo. Padilla y Martínez Piva (2007) realizan una descripción del nuevo patrón de inserción internacional para Centroamérica. Explica que hay tres ejes fundamentales en el nuevo patrón, en gran coincidencia con Segovia (2002, 2004, 2005): ingresos por maquila, turismo y remesas. Destaca además que desde los noventas hasta el 2004 se presenta un crecimiento del intercambio regional de mercancías, así como el aumento de flujos de inversiones intra-centroamericanas que, tal como también plantea Segovia, fortalecen el tejido

²² Este concepto de *neoinformalidad* implica el reconocimiento de dos grandes sectores ocupacionales, un sector de los bienes transables que destaca por su heterogeneidad, debido a la reconversión industrial y/o la presencia de capital foráneo; y, otro sector excluido que funciona como economía de la pobreza, a la luz de la reestructuración.

²³ Sin embargo, cuando se evalúan los sectores de inserción laboral en Nicaragua, país donde se presenta una situación de sectores “ganadores” en ingresos, este es el país con mayores tasa de desempleo, lo que significa que a pesar de este resultado positivo en los ingresos no lo es tanto en la dinámica del trabajo, y persiste una exclusión laboral mayor y una generación de empleo insuficiente.

empresarial a nivel regional. Explica que este comercio interregional crece a un ritmo más elevado que el resto de exportaciones y se expande a un ritmo mayor que la actividad económica en su conjunto. Otro elemento que señala es la volatilidad en los diferentes países en términos de la inversión física (según los valores de la Formación Bruta de Capital). Sin embargo –señala- el dinamismo económico de las exportaciones no coincide con el dinamismo económico, debido a que las exportaciones se basan en las maquilas que funcionan como enclaves, desarticuladas sin generar encadenamiento con el resto del aparato productivo.

Sobre esta escasa capacidad de arrastre de los nuevos sectores exportadores, Ros (2004: 53) señala que el patrón de especialización comercial seguido por la región centroamericana también se ve limitado por el bajo potencial de crecimiento de la productividad de los nuevos sectores exportadores. Explica que la mayor parte de la tecnología en las manufacturas está incorporada en los componentes producidos en países tecnológicamente avanzados, mientras que los países en desarrollo están involucrados en los procesos de ensamble de los componentes con mano de obra poco calificada. Explica además que el efecto ha sido especialmente pernicioso en Guatemala, Honduras y Nicaragua, donde se acentúa la intersección de ritmos de crecimiento de la productividad lentos en el conjunto del sector manufacturero y la reasignación del empleo hacia sectores de baja productividad, lo que establece una elasticidad productividad-producto muy reducida.

Además de estas evaluaciones regionales y de carácter global, nuevos esquemas analíticos han sido utilizados para determinar el impacto de “ajuste” estructural. Sánchez (2005), en base a los modelos de economía internacional clásicos y utilizando una evaluación micro-macro a través de los Modelos de Equilibrio General Computable (MEGC) establece que para Honduras, El Salvador y Costa Rica las políticas no han tenido un efecto halagüeño para el mercado de trabajo y la desigualdad. En términos del empleo total, éste ha presentado un incremento insignificante en los tres países, acorde con los cambios de la producción, especialmente a favor de trabajadores no asalariados y no calificados, aunque en menor medida para el caso costarricense, que ya se ha explicado que tiene un perfil de inserción más intensivo en mano de obra calificada que el resto de países.

De acuerdo a este autor la liberalización de las importaciones ha hecho que aumente el empleo en la construcción y en los servicios. Lo que implica que haya una relativamente más favorable

situación para trabajadores en el sector de no transables sobre todo en Honduras y en El Salvador, con respecto a los transables. Esto coincide con la evaluación para el caso salvadoreño realizada por Segovia (2002) quien sostiene que es la demanda interna un gran pilar para la economía salvadoreña y que por tanto, el sector no transable ha sido el que ha mantenido a la población, pese a la lógica de la promoción de exportaciones. Sánchez (2005: 90-91) señala además que el crecimiento en los sectores terciarios ha estado estrechamente ligado con las reformas comerciales en Costa Rica, mientras que en los otros dos países responde más a un ajuste cambiario.

La evaluación de las políticas se hace no sólo en términos de generación de empleo, sino que Sánchez (2005) también revisa la desigualdad de los ingresos laborales de los trabajadores. Así señala dos efectos aislados, uno de la aplicación de políticas y otro de la reorientación del aparato productivo. En el primer caso, explica que -vista como un todo- la reforma comercial ha contribuido a ensanchar la desigualdad de los ingresos laborales en Costa Rica y El Salvador, mientras que en Honduras la ha disminuido levemente, sin embargo en este país otros factores han hecho que la desigualdad de ingresos laborales aumente. Si se considera la reorientación productiva, el autor señala que el auge de los no transables en Honduras y El Salvador ha ensanchado las brechas empeorando la distribución de los ingresos laborales que provocó la reforma comercial.

Finalmente, queremos señalar los hallazgos de Gasparini y Lustig (2011) quienes explican que la reforma fiscal llevada a cabo en Latinoamérica ha sido regresiva, pero que la apertura de la cuenta de capital es progresiva. Señalan que a pesar de lo polémico y debatible de esta idea de fuerzas contrarias entre las reformas, sí existe un consenso sobre el aumento de la desigualdad debido a la apertura comercial, aunque ellos consideran que la magnitud de este impacto es pequeña. Explican que, a pesar de la dialéctica de fuerzas, sí hubo un descenso en la desigualdad en la región en la década de 2000 se debe en parte a que los efectos más perniciosos de la reforma económica adoptada en los 90 se han disipado, década que se caracterizó por el incremento en la desigualdad. Es decir, podría leer este desempeño como un tipo de recuperación. Estos resultados en términos centroamericanos muestran que sólo El Salvador pareciera haber presentado una mejoría en la distribución de sus ingresos en el periodo de 2000-2006, mientras que el resto de países presentan una tendencia contraria a la regional. (López-Calva y Lustig, 2010:4-5). Lo que podría apuntar que

los efectos perniciosos de la reforma económica aún no se han disipado en las economías centroamericanas.

La principal premisa del programa de ajuste refiere al desarrollo y al crecimiento de las economías. Por ello, luego de hacer esta revisión sobre el cambio estructural y las nuevas características y algunos resultados de los nuevos modelos de desarrollo, queremos volver a los elementos esenciales de la teoría, sobre todo económicos, relevantes al comercio internacional y su relación con el mercado de trabajo.

B. COMERCIO INTERNACIONAL Y EL MERCADO DE TRABAJO

Como ya mencionamos, existe una lógica en las políticas adoptadas en los últimos treinta años que priorizan la apertura económica. El comercio es una pieza angular en estas políticas ortodoxas que se ejecutaron a distintos niveles en Centroamérica. Esta relación del comercio con el desarrollo ha estado presente desde los orígenes de la ciencia económica, si bien no es la única disciplina que ha estudiado esta relación es la que lo ha hecho con más profundidad, por ello en este apartado nos concentramos en los aportes teóricos desde ella.

Bajo la primera visión mercantilista, por ejemplo, la riqueza de una nación estaba determinada por mantener una balanza comercial superavitaria.²⁴ Posteriormente, Smith (1958 [1776]) fue quien señaló que la riqueza de las naciones recaía en la división del trabajo; y que esto llevaría a un aumento de producción, la cual se transformaría a su vez en riqueza a partir del comercio internacional. Así fue cuando la relación tripartita: producción-trabajo-comercio, quedó por primera vez en evidencia.

Las vinculaciones entre el comercio y el desarrollo tienen sus antecedentes, cuando el desarrollo es equivalente a riqueza o desarrollo económico; sin embargo, las relaciones no han sido tan claras entre la producción, el bienestar y el comercio. Consideramos que el bienestar se funda desde el funcionamiento del mercado de trabajo y las condiciones de la población trabajadora. Así podríamos considerar al trinomio producción-trabajo-comercio, el cual aparece menos claro en la literatura, a excepción de cuando el trabajo es visto exclusivamente como factor de producción.

²⁴ El precursor del mercantilismo y uno de los fundadores de la teoría económica expresaba: “The ordinary means... to increase our wealth and treasure is by Forraign Trade, wherein wee must Ever observe this rule; to sell more to strangers yearly than wee consume of theirs in value. ... [T]hat part of our stock which is not returned to us in wares must necessarily be brought home in treasure.” Thomas Mun, 1571–1641(Citado en Pressman, 2006)

Por lo que, como veremos a continuación, la visión de los trabajadores como individuos que gozan de bienestar (o no lo hacen) no ha sido revisado en la visión ortodoxa económica, desde el funcionamiento propio de los mercados de trabajo.

Encontramos en la literatura de corte económico que el comercio supuestamente lleva a la riqueza, como al crecimiento económico, y a la reducción de la pobreza, en las versiones más recientes.²⁵ También podemos encontrar que la relación se enfoca en la productividad, denotando que el comercio es incuestionablemente bueno al propiciarla. De esta manera, queremos describir brevemente en el siguiente apartado cuáles son los mecanismos que hacen que, desde la perspectiva ortodoxa y liberal, los procesos comerciales intervengan en el mercado de trabajo. Para después analizar las posturas que cuestionan supuestos de la ortodoxia y otros que retoman la teoría del valor, dentro del marco de la economía heterodoxa, para evaluar la relación entre el comercio y mercado de trabajo.

1) Revisión crítica a la relación ortodoxa entre crecimiento, comercio y mercado de trabajo

La mayor parte de las teorías económicas establecen que los beneficios del comercio se relacionan con el aumento de la producción. Desde su primera concepción, Adam Smith en la “Riqueza de las Naciones”, (1776) proponía al comercio como el motor del desarrollo. Smith, desde su postura clásica, considera que lo que realmente genera valor es el trabajo y consideraba al comercio como un medio para alcanzar la riqueza de las naciones. El comercio permitiría intercambiar las mercancías generadas por el aumento de la productividad de la división del trabajo.

Si bien Smith se centraba en la división del trabajo, posteriormente David Ricardo planteó la idea de la ventaja relativa, que era lo que determinaba la especialización de los países en la producción. Esta idea se mantiene en el modelo más utilizado en el comercio internacional, el modelo Heckscher Ohlin, donde en condiciones ideales, el comercio internacional entre países llevaría a una igualación de los precios de los factores, es decir, en el caso de la fuerza de trabajo de salarios, y en el caso del capital a la tasa de interés (véase la literatura en economía internacional como Krugman y Obstfeld, 2003: 86).

²⁵ Hoekman y Olarreaga (2007), retoman la visión que mantienen los países desde Doha, Qatar, en la reunión de la OMC. En efecto, el argumento sustantivo no ha cambiado desde las reformas estructurales del Consenso de Washington.

Al mantener en su núcleo poco cuestionamiento sobre estos conceptos más básicos como la ventaja comparativa y la equiparación de precios a largo plazo, la postura ortodoxa y adoptada desde las políticas públicas recientes es que el comercio es esencialmente beneficioso. La idea general y poco novedosa es la siguiente: el comercio internacional incentiva el crecimiento económico y si al principio existen ganadores y perdedores, en el largo plazo, los beneficios superan a las pérdidas.

²⁶ Por ejemplo, la visión institucional del Banco Mundial para el inicio de la primera década del siglo (De Ferranti *et al*, 2002) reconocía un cambio en materia de producción, con el lanzamiento de su informe para la región titulado “De los recursos naturales a la economía del conocimiento: comercio y calidad del empleo”, dado que existía un cambio que dejaba atrás la hegemonía agraria hacia una manufactura de bajo nivel agregado, y que además, el modelo anterior no había generado el crecimiento acelerado ni había consolidado mejores condiciones de trabajo. La idea de este informe es aprovechar las ventajas de cada país y lograr atraer la IED.

Desde el esquema tradicional de la contabilidad del desarrollo, resumida por Srinivasan y Bhagwati (1999), las fuentes de crecimiento son básicamente tres: crecimiento en los factores de producción, mejoras en la eficiencia de localización de insumos y la innovación, que crea nuevos productos. La apertura al comercio externo, a los factores y a la tecnología fluye como un potencial para cada una de las fuentes de crecimiento. Estar abierto al comercio permite a una economía explotar la *ventaja comparativa*, y por ello aumentar la eficiencia de la distribución de sus recursos domésticos. Mientras que, estar abierto al capital, al trabajo y a otros factores, permite a una economía aumentar sus recursos en aquellos donde hay escasez relativa con respecto al resto del mundo y también a usarlo relativamente más eficientemente (pp: 12-13).

Las posturas ortodoxas en los estudios de desarrollo, creen en equilibrios y convergencia de largo plazo. En este sentido, el papel de comercio exterior estaría dado por dos elementos básicos: uno el aumento de la frontera de producción o el aumento de productividad y la transmisión de conocimiento; mismos que ayudan a la convergencia en términos de desarrollo económico. Muchas de las investigaciones que asumen la relación benigna entre comercio y crecimiento,

²⁶ Esta idea es poco novedosa pues Burton (2008) señala que el grupo de políticas llevadas a cabo en el marco del Consenso de Washington son similares a la situación anterior a la primera Guerra Mundial. Que la nueva estrategia, es en realidad, volver a un esquema de desarrollo patrocinado por los país de “Norte”. Del mismo modo, muchas condiciones de la “globalización” también se dieron a finales del siglo XIX, y que éstas tampoco llevaron a la convergencia en desarrollo entre los países.

mantienen un componente de cambio tecnológico esencial, tal como lo resumen Balamoune-Lutz y Boko (2012) en diversos estudios actuales. Explican que la usual transmisión incluye diferencias en la tecnología y niveles educativos, y que por tanto la apertura propicia la convergencia.

En este tipo de esquema, la tecnología mantiene su rol central al establecer la relación en el uso de los factores de capital y trabajo.²⁷ Con estos modelos económicos se ha argumentado que los países que son más abiertos con el resto del mundo, tienen mayor habilidad para absorber el cambio tecnológico generado en las naciones líderes en innovación, y con ello propiciar el desarrollo.²⁸

Un elemento que diferencia a nuestros países en estudio es el desempeño institucional. Bajo la lógica económica del comercio, el papel de las instituciones está reservado para las distorsiones del mercado. Si hay externalidades en la producción o en el consumo que lleven a fallas del mercado, el gobierno debe intervenir. Esto implica que las distorsiones son manejables desde los entes estatales porque no son muchas y porque pueden ser identificadas; y que, además, las políticas redistributivas pueden compensar de manera directa a los perdedores de la liberalización comercial (ver Rodríguez, 2011:11).²⁹ En este sentido, las instituciones podrían intervenir en hacer el proceso de redistribución de los recursos en la economía de manera menos drástica y sin costos sociales, sobre todo, en la medida que muchos países se trasladan a bienes más intensivos en capital humano.

Flanagan (2006) señala que existen instituciones “buenas” en el sentido retomado por los informes de competitividad del Foro Económico Mundial (véase el del 2010-2011, por ejemplo, dirigido por Sala-i-Martin). En este sentido, pueden ser convenientes y más aún necesitan ser fortalecidas, si permiten el comercio. E incluso, señala que la apertura tiene una fuerte correlación con la calidad de las mismas. También, las instituciones pueden ser las encargadas de crear las condiciones para

²⁷ Es el caso de los modelos llamados de “*crecimiento endógeno*”. Véase la discusión de Feenstra (2002) sobre este tipo de modelos. Algunos de otros autores citados tantos por Edwards (1997), por Feenstra (2002) y por Rodríguez(2008) de este tipo de modelos son Romer(1986, 1992) , Lucas (1988), Grossman y Helpman (1991) , Sala-I-Martin (1995) y Obstfeld and Rogoff, (1996)

²⁸ De acuerdo a estos modelos, la tasa de equilibrio del crecimiento de la nación más pobre depende del costo de imitación de la nueva tecnología y su stock inicial de conocimiento. En teoría, habrá convergencia entre los países y sus niveles de desarrollo, si los costos de imitación son más bajos que los costos de innovación, lo que haría a los países más pobres crecer más rápido que los avanzados. Lo que rescata esta visión es que el costo de imitación será menor en países abiertos.

²⁹ Existen más relaciones de las instituciones y el desarrollo. El artículo clásico de Acemoglu, Johnson y Robinson (2005) las señala como un elemento causal del crecimiento de largo plazo.

el acceso a la escolaridad y los planes de acumulación de capital humano y su estructura puede tener un efecto en la escolaridad, a partir de los incentivos en su inversión.³⁰

En realidad, la literatura es vastísima en torno a las investigaciones sobre crecimiento y comercio.³¹ Aunque ninguna investigación ha logrado demostrar su relación, de manera incuestionable. Por ejemplo, el enfoque más clásico es usar datos comparativos de diversos países y revisar de manera transversal o de panel, utilizando diversas medidas de apertura. Por ejemplo, Edwards (1997), toma 93 países y utiliza 9 índices sobre comercio para analizar la conexión de la política comercial y el crecimiento por productividad de 1980-1990. Los resultados sugieren que existen más países que reportan mayor crecimiento por productividad al mantenerse abiertos. Del mismo modo, Flanagan (2006) hace un informe mundial de comercio y condiciones laborales y a partir de un análisis longitudinal de una serie de países señala que más que cambios en las condiciones laborales, se puede establecer un aumento en los derechos laborales a partir de las políticas de apertura. Frente a ellos podemos mencionar los trabajos de Rodrik (1999) y Rodríguez y Rodrik (2001), utilizando técnicas similares, que encuentran el resultado contrario, mostrando que el comercio no es una fuente de crecimiento.

Este tipo de aproximaciones que busca encontrar un resultado global para una serie de países, están bajo la crítica de algunos estudiosos. Rodríguez (2011) señala en su propia revisión de literatura que ningún estudio a nivel de países da una evidencia suficientemente fuerte que la apertura comercial *inequívocamente* (el señalado es nuestro) sea bueno para el crecimiento.³² E incluso

³⁰ Por ejemplo, Falkinger y Grossman (2005) señalan que una distribución desigual de poder político, sesgado hacia las élites y los propietarios de recursos naturales, al ser combinado con el comercio, puede ser un obstáculo para el desarrollo, pues existe un desincentivo para invertir en escolaridad, para mantener la fuerza de trabajo de bajo costo y así mantener los precios relativos en favor de los terratenientes.

³¹ Entre los estudiosos destacan: Grossman and Helpman (1991); Romer (1990); Rivera-Batiz and Romer (1991); Coe and Helpman (1995); Harrison and Hanson (1999); Edwards (1998, 1995) Yanikaya (2003). ; en su visión más positiva; mientras que Rodrik (1999) y Rodríguez y Rodrik (2001) han encontrado evidencia más relacionada con un efecto pernicioso. La mayoría de estos trabajos han sido citados en Balamoune-Lutz y Bok (2012), Rodríguez (2008); y Srinivasan y Bhagwati (1999).

³² Rodríguez (2008) es incluso más tajante. Concluye que “una manera de explicar el aparente divorcio entre la visión favorable que tienen la mayoría de economistas sobre el empleo y las lecciones dadas por la literatura empírica y teórica es que se piensa en el libre comercio como uno de los componentes “duros” de la disciplina” (p.10). Es decir que no debe cuestionarse. En este sentido, esta “creencia” del libre comercio como algo que no necesita cuestionamiento ni prueba, estaría en sintonía con lo descrito por Shaik (1990:155-173) quien explica que ninguna teoría del comercio desde la ortodoxia cuestiona el concepto básico de “costos comparativos” propuesta por Ricardo. Lo que quiere decir, que el funcionamiento del comercio, no ha sido cuestionado *en sus bases* desde los aportes de los economistas clásicos.

señala que él mismo ha establecido que existe una relación (no lineal) entre el comercio y el crecimiento, la cual es difícil de definir para todos los países y todas las condiciones.

Estos elementos metodológicos obstaculizan el establecimiento de los efectos reales del comercio. Rodríguez (2011) explica que muchos de los resultados dejan de ser robustos cuando intervienen variables geográficas y de productividad, así como el uso de variables instrumentales.³³ Incluso este tipo de críticas metodológicas y teóricas aparecen en estudiosos que se mantienen más cercanos a las visiones positivas del comercio internacional como Srinivasan y Bhagwati (1999)³⁴ e incluso el mismo Flanagan (2006: 66), quien señala que si bien se pueden considerar los elementos positivos de la apertura, no indica una relación de causalidad con la política comercial.

En general, las relaciones del comercio y el crecimiento no son conclusivas. Al combinar comportamientos de muchos modelos, la literatura empírica y teórica parece contradecirse.³⁵ Algunas de los estudios establecen que “el derrame” del comercio, a través de la tecnología y la información, así como el crecimiento mismo, tiene un efecto positivo en las condiciones laborales, o al menos eso es lo esperado. Uno de los factores es que se asume que la participación en la OMC también lleva a que los gobiernos partes asuman más responsabilidades y se suscriban a más tratados internacionales, del mismo modo en la participación en los diversos tratados internacionales. Flanagan (2006) es sumamente optimista en este sentido, a pesar que su aproximación dista de ser contundente. Señala que “el crecimiento económico permite a los países comprar más de todo, incluyendo condiciones laborales superiores” (p.64), aún si no se consideran los efectos directos sobre las condiciones de trabajo (que el autor considera como positivos).

Las investigaciones con datos empíricos señalan diferencias en el crecimiento y su relación con el comercio entre los países. Uno de los ejes sobre los efectos del comercio en el crecimiento ha sido

³³ Durante mucho tiempo sólo habían dos tipos de estudios: *cross-countries* (entre países) o único país en relación del tiempo. El autor también explica que tampoco se puede estudiar un único país a lo largo del tiempo, como elemento que se pueda generalizar para todos.

³⁴ Refutan este tipo de aproximaciones por cinco razones: (i) raramente hay un modelo teórico que explica la forma funcional de las relaciones (y se asume algún tipo de relación lineal); (ii) no se establece una razón para asumir unidireccionalidad en las relaciones; (iii) muchas variables explicativas no son sino *proxis* muy pobres de sus contrapartes teóricas, y también están sujetas a errores y sesgos de medición (sobre todo las *dummies* para medir la idiosincrasia); (iv) la mezcla de concepciones y suposiciones metodológicas y teóricas transversales y temporales cuando se juntan las dos dimensiones en estudios de panel; y, (v) que las *proxis* de política comercial no demuestran la realidad empírica del vínculo comercio-crecimiento en las experiencia de los países

³⁵ Por ejemplo, la discusión entre Dani Rodrik sobre los efectos positivos del comercio, frente a otro economistas críticos de la postura y de sus métodos es un ejemplo de ello, sobre todo con Srinivasan y Bhagwati. (1999).

centrarse en los países pobres. A manera de ejemplo, Hoekman y Olarreaga (2007), se enfocan en los países de “bajo desarrollo”. Mientras que Balamoune-Lutz y Boko (2012), se concentran en África. Los mecanismos del comercio no aparecen como estrictamente benignos y parece que una mayor apertura no es intrínsecamente buena para los países en peores condiciones. Balamoune-Lutz y Boko (2012) explican que, en términos de desarrollo humano para los países menos desarrollados, “el derrame” no es tan fácil como se lee en los modelos teóricos. A pesar de que se puede encontrar evidencia de los efectos positivos en los derechos y leyes que protegen a los trabajadores, el principal determinante del desarrollo humano, sigue siendo el ingreso. Y en este elemento, la evidencia es mucho menos contundente tal como lo revisan las mismas autoras, e incluso en el optimismo de Flanagan (2006) se acaba a la hora de discutir los efectos del comercio en el ingreso de los trabajadores. Por ello, después de esta revisión crítica de las teorías del comercio internacional, queremos retomar teorías que se sustentan desde una visión crítica a los supuestos de la ortodoxia o bien, desde la misma heterodoxia, estas teorías se muestran en el siguiente apartado.

2) Más allá de la ortodoxia en los aportes teóricos del comercio internacional

En el anterior apartado, estudiamos la visión ortodoxa más clásica del comercio internacional. Sin embargo existe una multiplicidad de modelos que revisan los supuestos de la economía más tradicional. Una primera parte de este apartado se concentra en señalar algunas de las versiones que desde la misma lógica ortodoxa permiten resultados que no redundan automáticamente en beneficios para los países y sus trabajadores. La segunda parte, engloba una breve reseña de las críticas que se hacen desde la heterodoxia económica que retoma la teoría del valor-trabajo.

a. Cambios de supuestos y complejización del funcionamiento del comercio

Existe un grupo de autores que revisan los supuestos, sobre todo ante los resultados empíricos que distan de presentarse tal como predice la teoría clásica: en países abundantes en mano de obra no calificada, aumentaría la demanda relativa del contingente de trabajadores de baja calificación y esto incrementaría sus salarios. Lo cual no ha sucedido. Estos desajustes de resultados con la realidad se deberían, bajo el esquema más constreñido, a una amplia brecha en recursos entre los países, las barreras comerciales y las diferencias internacionales en tecnología. Es decir, elementos que no están especificados en los supuestos, por ello existen una serie de investigaciones que sin cuestionar el núcleo central de la ventaja comparativa, toman en cuenta otros elementos y factores.

Una corriente de autores (Katz y Autor, 1999; Feenstra y Hanson, 2001; Acemoglu, 2002; Feenstra, 2007) rescata el papel de los insumos intermedios, el *outsourcing* y el cambio tecnológico en concomitancia con los procesos de apertura. De esta manera, la especialización en un sector con ventaja comparativa no necesariamente lleva a ganancias en términos de precio de los factores. Estos esquemas intermedios explicarían los resultados no esperados del comercio: la teoría económica del comercio de internacional no predice con exactitud lo que sucede en el mercado de trabajo, pues no se cumple que las personas deberían ganar más en los países pobres que en los ricos, dadas sus condiciones de calificación.³⁶ Estos enfoques explican que la desigualdad entre los salarios de calificados y no calificados, será acrecentada sin importar si los países son abundantes en mano de obra calificada o no. Feenstra (2007) revisa además cómo la brecha salarial por la calificación en el caso mexicano se ha acrecentado desde su subscripción al Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (NAFTA, por sus siglas en inglés).

Parte de estas posturas intermedias, que señalan que el beneficio del comercio es opacado por otros actores y condiciones, se basa en la lógica del *Skill-Biased Technical Change* (SBTC por sus siglas en inglés). Éste se refiere a un giro en la tecnología de la producción en favor de la calificación, la cual se presenta como un bien complementario del capital. Este esquema se basa en que la demanda de trabajo está definida por la productividad de los trabajadores, al aumentar la productividad de los trabajadores, esto afecta la demanda relativa de los mismos y por tanto los salarios relativos. De ahí que este SBTC, introduce la posibilidad teórica de que el progreso tecnológico sólo beneficie a un subgrupo de trabajadores y se ha colocado como parte central en la discusión de la distribución del ingreso entre los mismos (Violante, 2008).

Por ello, establecer el estudio del mercado de trabajo con la distinción de la calificación de los trabajadores ha permitido mostrar evidencia sobre los efectos del comercio internacional y el cambio tecnológico, sobre todo desde una perspectiva económica. Estos trabajos que incluyen información de diversos países (Katz y Autor, 1999; Feenstra y Hanson, 2001; Acemoglu, 2002;

³⁶ En teoría los países abundantes en mano de obra estarían beneficiándose frente a los países abundantes en capital, con respecto a las remuneraciones del trabajo.

Feenstra, 2007), aportan, en torno a las hipótesis sobre el mercado de trabajo en un modelo económico que se consolida hacia el comercio internacional.³⁷

La otra visión es que el comercio ha llevado al intercambio de otro tipo de mercancías, como lo son los servicios y bienes de consumo intermedio. Es la existencia del *outsourcing* y el SBTC lo que podría explicar el incremento de la desigualdad de remuneraciones bajo las condiciones de comercio internacional. (Feenstra y Hanson, 2001; 2002; Feenstra, 2007). La lógica sería que dado el consumo de bienes intermedios, esto hace que la demanda relativa de la mano de obra calificada aumente. El comercio de bienes intermedios también impacta el mercado de trabajo pues afecta la demanda laboral en las industrias que compiten con estas importaciones, pero también impactan la demanda de trabajo de las industrias que usan estos insumos. Tanto el *outsourcing* como el SBTC obligan a un aumento en la demanda relativa de trabajadores calificados y por tanto un aumento de sus ingresos; y por tanto aumenta la desigualdad entre calificados y no calificados.

Dentro de estas corrientes, existe una discusión si los efectos no esperados son productos debidos al cambio tecnológico o al comercio mismo. La postura de Feenstra es señalar que más que el cambio tecnológico, lo que crea la desigualdad es el comercio internacional, sin embargo otros autores apuntan que todos estos aspectos se vuelven fuerzas concomitantes en la desigualdad (Bustos, 2005; Salvia, 2010).

Bustos (2005), por ejemplo, explica que los efectos del comercio y la liberalización en la cuenta de capitales amplían la brecha salarial una vez que los efectos en la adopción son tomados en cuenta. Además señala que la respuesta depende de los niveles de productividad dentro de los sectores.

Sánchez-Páramo y Schady (2003) explican que hay un efecto directo del comercio en la desigualdad salarial entre calificados y no calificados, pero que además, el comercio es un mecanismo importante de transmisión de tecnología, ya que los cambios en el volumen de las importaciones y lo intensivas que sean éstas en Investigación y Desarrollo (I+D) están relacionados con las variaciones en la demanda de trabajadores calificados en América Latina (con información de Argentina, Colombia, Chile, Brasil y México durante los 80 y 90).

³⁷ Véase a Sánchez (2005), quién bajo este esquema de trabajo evalúa la situación del comercio internacional y las políticas de ajuste en Centroamérica.

Otros autores incluyen más elementos a la discusión de los resultados no esperados y enmarcan al comercio como parte del proceso integral de la globalización. Nissanke y Thorbecke (2010:798) explican que el SBTC es uno de los factores que afectan la desigualdad de la distribución del ingreso entre el trabajo y el capital, acompañado de otros tres factores. Estos autores hacen una reflexión sobre el cambio tecnológico, la pobreza y la desigualdad a partir de los cambios ocasionados por la globalización. Los efectos adversos de los procesos de reestructuración global se deberían a: (a) la naturaleza del SBTC, dado el acceso asimétrico a las nuevas tecnologías y el conocimiento; (b) el patrón de migración internacional donde se incentiva la migración calificada hacia los países desarrollados pero se controla la migración no calificada; (c) los flujos de capital que ocasionan desbalances macroeconómicos y crisis periódicas; y (d) los flujos de IED de los cuales no se han explotado sus potenciales beneficios como la transferencia de conocimiento.

Del mismo modo Goldberg y Pavnick (2007) estudian países “en desarrollo”, expuestos a distintos niveles de apertura (México, Chile, Colombia, Argentina, Brasil, India y China- Hong Kong) para mostrar los cambios en la distribución de los ingresos por la globalización. Si bien hay cierta prioridad en el estudio del comercio con respecto a los trabajadores, sus conclusiones mantienen una postura un tanto crítica con los resultados esperados. Son más bien los resultados en estos países, donde ha habido un aumento en la desigualdad, los que cuestionan lo beneficioso del comercio y prestan un mayor protagonismo a otros factores tales como el comercio de productos intermedios, los flujos internacionales de capitales, el SBTC, la inmovilidad de los factores de corto plazo, y heterogeneidad de las empresas y el comportamiento de éstas dentro de los mercados.

La multiplicidad de mercados internacionales y sus características son otro eje de análisis por lo que recogemos otro tipo de trabajos. Existen otras investigaciones que cuestionan la competencia perfecta entre empresas y entre naciones; esto es de vital importancia, sobre todo en economías como las centroamericanas, que bajo la teoría económica internacional se establecerían como pequeñas sin influencia en los precios internacionales.

Khalaf (1974) explica que el tamaño de las economías mantiene una relación inversa con la concentración del comercio en términos de los socios comerciales; es decir las economías más pequeñas tenderán a tener concentración comercial más alta: esto es así a nivel geográfico (con socios comerciales), como de productos. Aunque el autor señala que esto no es un impedimento

para el desarrollo, sí existe también una relación de sentido negativo entre el nivel de desarrollo y la concentración geográfica o de socios del comercio internacional.

Siguiendo la teoría de los que los países pequeños son, por lo general más abiertos y más concentrados geográficamente, James (1980) establece a partir de modelos econométricos de múltiples entradas, que la diversificación comercial de los países pequeños es más costosa en términos de socios comerciales que de productos. Este autor cuestiona la idea de que el tamaño tenga tanta influencia en la apertura, señalando que más bien la relación se establece entre la dependencia del comercio y el grado de concentración de las exportaciones, la cual es positiva.

Las desigualdades de tamaño y poderes nos llevan a revisar la lógica del comportamiento de los mercados, desde modelos microeconómicos como el monopolio (un mercado con un solo vendedor) y del monopsonio (un mercado con un solo comprador); por mencionar ejemplos donde existen comportamientos lejanos a la competencia perfecta, y donde se establecen beneficios extraordinarios a aquéllos que poseen poder del mercado.

Recientemente Deardoff y Rajamaran (2009) también han revisado los modelos teóricos para el monopsonio y el oligopolio de compradores de “*commodities*” agrícolas en países en desarrollo. Al analizar de esta manera el comportamiento de los agentes y utilizando el modelo del equilibrio general, explican que en estas condiciones, los precios de los productos se mantiene por debajo del precio de equilibrio, lo cual reduce la rentabilidad real de los recursos naturales, aumenta la rentabilidad real del capital, y tiene un efecto ambiguo sobre el salario real del trabajador; es decir que en estas condiciones, la ventaja comparativa en un mercado con distorsiones se traduce en una pérdida de bienestar general. Más aún, las políticas han tendido a atomizar a los productores locales en momentos en que la concentración de los compradores iba en aumento, con los avances tecnológicos que favorecen a grandes escalas de operación. La conclusión de los autores es, incluso, contraintuitiva a las políticas de liberalización: un impuesto a las exportaciones puede ayudar a recuperar parte de la ganancia distorsionada que tiene el comprador ante la ausencia de políticas competencia y mercado dentro de la OMC.

Blecker (2012) también estudia comportamientos oligopólicos en los mercados internacionales, retomando los aportes del estructuralista Kalecki, tomando en cuenta un exceso de capacidad instalada y beneficios a través de los mecanismos de transmisión de las tarifas a precios. Este autor

además, retoma los diferentes estudios que se han realizado sobre el comportamiento de los mercados oligopólicos. De esta manera se trabaja bajo un esquema alejado del beneficio cero (según los modelos clásicos), es decir, donde existen beneficios extraordinarios, no por la escasez de capital, sino por el poder de mercado. Si bien el autor propone un modelo teórico con una serie de supuestos que retoma del modelo clásico de Samuelson-Stopler (base del modelo Heckscher Ohlin mencionado anteriormente) pero predice que se mantienen los beneficios extraordinarios y poderes de mercado que explican el optimismo corporativo multinacional de la apertura comercial, tanto en países escasos o no en capital.

Estos modelos teóricos son un ejemplo cómo a partir de la adopción de conceptos básicos de los esquemas clásicos se pueden incorporar elementos del funcionamiento de los mercados, en relación a situaciones donde los compradores no están en mercados competitivos. En el siguiente apartado se estudia otras posturas aún más críticas, desde la economía política.

b. La economía política y las versiones heterodoxas

Al tratar de analizar tres países con historias diferentes, es necesario retomar la importancia de rescatar el análisis desde la economía política, en la relación entre las clases dadas entre trabajo y capital. Onaran (2007) resume que al tomar en cuenta las relaciones entre los factores de producción que

“se enfatiza la asimetría entre el retroceso de las opciones de capital frente el trabajo, debido al aumento de la movilidad del capital, el consecuente aumento de la elasticidad de la demanda de trabajo y la amenaza de relocalizar o tercerizar los factores, lo que presiona el poder de negociación del trabajo y *genera un sesgo de distribución en los resultados de la globalización*, así también como las crisis.” (p. 22, las cursivas son nuestras.)

Desde esta perspectiva crítica, podemos señalar que “el poder” de los agentes económicos en los mercados puede explicar los resultados en los mercados de trabajo. Existen dos grandes ramas heterodoxas a las que adherimos nuestros análisis, desde la economía política. La primera tiene que ver con el pensamiento estructuralista (del que también hablaremos en el siguiente apartado) y el segundo la visión marxista que retoma la teoría del valor, basada en la ventaja absoluta.

Primeramente, uno de los elementos que desde el pensamiento estructuralista cepalino fue pieza angular de su crítica sobre el comercio internacional: el intercambio desigual.³⁸ Los términos de intercambio miden el precio relativo entre las importaciones y las exportaciones y qué tan costosas son las importaciones en términos de los que se produce. Singer reescribió la teorías presbicianas, tal como lo señala Sapford (2008), de tal cuenta que este intercambio desigual puede ser visto de dos maneras: por el tipo de productos (materias primas y capital, I) o bien, como flujos entre países (desarrollados y no desarrollados, II). Esto implica un reconocimiento de funcionamientos diferenciados en términos de *qué* se comercia y *con quién* se comercia, lo que redundaría en profundización de las asimetrías entre los países.

Al leerse los términos de intercambio a la luz de las versiones Singer I y Singer II, la evidencia empírica reúne una triple trampa para los países menos desarrollados, pues coinciden la disminución de los términos de intercambio (en sus dos acepciones), la volatilidad en los mercados y poco crecimiento (Sapford, 2008). De este modo tenemos una coincidencia del poco crecimiento, el comportamiento hostil de los mercados y el deterioro de los términos de intercambio en las economías latinoamericanas. Esta idea además sugiere que el desempeño económico y la dinámica internacional están afectados por otras condiciones macroeconómicas que pueden reforzar estas fueras o neutralizarlas.

Desde estos pensamientos críticos, también se cuestiona el papel de servicios y el consumo intermedio. Montesino Castro (2006) propone una conceptualización alternativa de las exportaciones diferenciando entre la industria manufacturera y la maquila. Señala que la maquila de manufactura no genera exportaciones, sino que en realidad representa el valor de los bienes intermedios que se desplazaron desde un país de origen y que se vuelven a enviar hacia ese país remitente con un valor agregado equivalente a la *prestación de servicios de factores*; en consecuencia, es el *servicio de factor* [trabajo] lo que da lugar al aumento del ingreso nacional. En este sentido, el cambio estructural leído a partir de este enfoque no es el tránsito de una economía agroexportadora a una exportadora, sino hacia una *economía abierta de servicios del trabajo*. En

³⁸ Realmente, el primero en establecer este comportamiento en el comercio exterior fue Emmanuel, desde el análisis marxista del imperialismo. Estableció que lo que predecía el modelo de Ricardo para un país nacional (la especialización en un bien) se debería replicar en términos de apertura de las naciones. Si esto no sucedía, era porque la existencia de rentabilidad más elevada entre las naciones se debía a una sobreabundancia de recursos naturales o de fuerza de trabajo asalariada. (véase además la crítica de Shaik, 1990).

este sentido, el cambio estructural y la dinámica comercial estarían directamente relacionados con los mercados de trabajo.

Finalmente, la corriente heterodoxa, cuestiona la piedra angular del comercio internacional al cuestionar la ventaja comparativa. Así, desde el esquema de ventaja absoluta, es decir, la capacidad de producir un bien usando menor insumo que otro productor, es lo que determina la especialización de los países, lo que podría interpretarse como los costos unitarios (Shaik, 1990). Esta teoría desde su perspectiva heterodoxa acepta situaciones de no equilibrio incluso en el largo plazo. Los costos unitarios laborales, determinarán de esta manera el tipo de cambio real y serán la base de la competitividad. Góchez (2008) explica que la reducción de los costos laborales unitarios se puede hacer de dos maneras, la primera: la espuria de corto plazo que implica mantener los salarios reales más bajos que el resto de países y; segundo, la de largo plazo a través del cierre de la brecha tecnológica y la organización tecnológica. Lo que podría plantear que las condiciones laborales podrían estar afectadas por un proceso de competitividad espuria que pretende ahorrar costos unitarios y que podría explicar de mejor manera los resultados en los casos estudiados, al no tener los mejores desempeños en competitividad (véase capítulo anterior). Además, nos adherimos más a las posturas heterodoxas y críticas pues estas parecen, más capacidad de explicar los fenómenos relacionados con las condiciones laborales pues al retomar la teoría del valor-trabajo ponen el protagonismo en la fuerza de trabajo.

En esta investigación se retoma al mercado de trabajo como el intermediario entre el comercio-producción y el bienestar. Por ello, tenemos que relacionar lo que sucede en la estructura productiva con lo que acontece en la estructura de la fuerza de trabajo. Estos elementos se retoman en el siguiente apartado.

C. DE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA A LA ESTRUCTURA DE LA FUERZA DE TRABAJO

En los apartados anteriores dimos cuenta del cambio estructural y la relación del comercio internacional con los desempeños de la economía en general y del mercado de trabajo. Pero estas teorías no toman con suficiente importancia la heterogeneidad dentro de las estructuras productivas y dentro del mercado de trabajo. Por ello, queremos retomar el proceso de mediación del comercio y la producción, y por ello debemos reflexionar cómo se imbrican estos procesos en las estructuras

productivas ya existentes y cómo estos se traducen en el mercado de trabajo, nuestro objeto de estudio.

1) La heterogénea y desarticulada estructura productiva y el mercado de trabajo

La heterogeneidad estructural es un concepto que permite rastrear las condiciones históricas de la desarticulación de los aparatos productivos centroamericanos y además introducir el efecto del proceso de apertura. Bielschosky (2006) resume la teoría estructuralista cepalina de los años 50, como aquella que consideraba las naciones latinoamericanas como países de baja diversidad productiva, con un grado alto de especialización en recursos naturales (agricultura o minería) y con una marcada dualidad o heterogeneidad tecnológica. Esto último refería a la coexistencia de sectores de alta productividad y sectores con abundante ocupación de mano de obra, con niveles próximos a los de subsistencia. Además de esto, se agrega que existe una institucionalidad inadecuada y falta de capacidad empresarial.

Esta heterogeneidad estructural cuya conceptualización tomó los aportes de Lewis, Furtado, Pinto y fue expuesta como tal por Prebisch desde el estructuralismo latinoamericano,³⁹ es retomada por Agustín Salvia (2010:328) quien establece que ésta es una característica típica de los países subdesarrollados y refiere al desequilibrio que presentan en cuanto a la orientación de la inversión externa, su integración sectorial, modos de asimilar el progreso técnico, capacidad de emplear productivamente la fuerza de trabajo excedente y sus efectos sobre el crecimiento y la distribución.

Recientemente, los conceptos de la heterogeneidad estructural han sido retomados por la CEPAL. Así, Infante (2011) realiza una clasificación regional de los países según sus niveles de heterogeneidad estructural para el momento dado (año 2007),⁴⁰ clasificando a los países en estudio de la siguiente manera: Costa Rica se encuentra en el grupo de heterogeneidad “moderada”; mientras que El Salvador y Guatemala pertenecen al subconjunto de naciones con heterogeneidad

³⁹ Octavio Rodríguez (1998) establece una recopilación de los aportes de Prebisch en tanto al término, denotando dos acepciones al concepto. En primer lugar, se dice que la estructura productiva es heterogénea cuando al interior de ella coexisten dos sectores, uno con niveles altos de productividad y otro caracterizado por poseer niveles bajos. La rama económica avanzada en cuanto a productividad se denomina sector capitalista (con racionalidad de acumulación) y al sector con baja productividad se le llama no capitalista (con racionalidad de subsistencia). Mientras que la otra acepción considera una dicotomización de la producción y del mercado de trabajo: por un lado el sector formal y, por el otro, el informal.

⁴⁰ El autor mide la heterogeneidad estructural con el coeficiente de variación de la productividad intersectorial y también en relación al mercado de trabajo incluyendo el tamaño de las empresas y la categoría ocupacional de los trabajadores.

“severa”. Esta misma investigación señala una relación entre la estructura productiva y el comercio internacional, explica que “únicamente algunos de los países con una estructura productiva moderadamente homogénea mostrarían una inserción internacional apreciable”, mientras que los países con estructuras severamente heterogéneas, tienen peores inserciones comerciales (p.87)

Del mismo modo, la heterogeneidad estructural resulta nuevamente un marco analítico relevante a partir de los procesos de liberalización de la cuenta de capital. La Inversión Extranjera Directa (IED) afecta la heterogeneidad productiva debido al efecto de difusión tecnológica, pues las maneras de producir (en otras palabras la tecnología ocupada) varía entre y al interior de los sectores y por tanto, al modificar la relación capital-trabajo, la demanda de trabajo está fragmentada y diferenciada. En el caso de la región en estudio, no se debe olvidar las condiciones previas de la heterogeneidad que ya han sido señaladas por Pérez Sáinz (1996) que denotan el carácter estructural para Centroamérica y que dan cuenta de la coexistencia de diferentes formas de producción, así como la profundización resultante de los procesos de reestructuración y flexibilización (véase De la Garza, 2000).

La transmisión de la heterogeneidad estructural a la del trabajo se podría establecer incluso desde un esquema neoclásico donde la retribución de los factores (los salarios y las rentas del capital por ejemplo) se retribuyen de acuerdo a su productividad. De esta manera tenemos que la heterogeneidad en la estructura productiva, se trasladaría hacia una heterogeneidad de los salarios, debida a los diferentes niveles de productividad. Del mismo modo, desde una lectura heterodoxa, la relación de la estructura productiva también se trasladaría a las condiciones laborales, pues la variedad de usos de tecnología (relación entre capital y trabajo) nos llevaría a diversas composiciones orgánicas y podríamos decir que a diferentes tasas de ganancias y tasas de explotación (véase el Capítulo VII del tomo III de El Capital, Marx (1999 [1853])).

Sin embargo, la evidencia empírica señala que la relación de salarios y heterogeneidad no es lineal, pues los salarios no sólo dependen de la productividad, sino de otras condiciones e instituciones. CEPAL (2012) establece que siempre la heterogeneidad de los salarios en Latinoamérica es menor que la productiva, pero que se mantiene un patrón análogo: sectores de actividad más heterogéneos en su productividad coinciden con sectores con salarios más heterogéneos.

De esta manera los elementos empíricos y conceptuales nos llevan a establecer que las diferentes maneras de producir, que están relacionadas con los diferentes destinos de la producción (para comerciar a nivel doméstico o interno) y otros elementos institucionales, están ligadas con diferentes desempeños en los salarios, lo cual podría replicarse para el resto de condiciones de trabajo. Establecida esta relación, debemos abocarnos a cómo se complejiza nuestra análisis al plantearlo desde la fuerza de trabajo.

2) El análisis desde la fuerza de trabajo

Anteriormente, hemos revisado algunas lógicas desde las ciencias económicas, enfocándonos en los resultados esperados sobre el mercado de trabajo. En este sentido, bien vale la pena recordar que incluso desde la economía, el mercado de trabajo es visto como un mercado y como una institución social (Solow, 1990). En este sentido, nos alejamos de los estudios estrictamente económicos y buscamos reconocer algunos elementos institucionales que operan en la dinámica laboral.

La literatura sobre las instituciones en el mercado laboral es vasta y amplia; y no existe un consenso sobre si todas las instituciones operan igual en todos los países, y cuál sería el listado más adecuado de las mismas. Una versión amplia incluye del concepto incluye

“las normas, prácticas y políticas - ya sean formales o informales, escritas o no escritas- que afectan la forma en que funciona el mercado de trabajo. Son tan explícitas y de larga data como ciertas leyes laborales que hemos llegado a considerar como derechos universales, pero también abarcan el ámbito de las prácticas informales que reflejan la visión de la sociedad, así como las leyes y las políticas que se desvanecen y surgen en el corto plazo dependiendo de la coyuntura.. Todos los países, independientemente de su nivel de desarrollo económico, tienen instituciones laborales. La distinción entre los países radica en el grado en el que están inmersos en la ley, si la ley se aplica en la práctica y en la medida en que las políticas del gobierno se utilizan para perseguir ciertos objetivos”. (Berg y Kucera, 2008: 11).⁴¹

Si bien no pretendemos hacer un análisis institucional exhaustivo, sí queremos indagar qué sucede en los mercados de trabajo más allá de las remuneraciones. Para poder dar cuenta desde los individuos en el análisis estos elementos se han considerado como objeto de estudio las condiciones laborales como el acceso a la seguridad social. Éstas son resultado de estos procesos de largo alcance, que también deviene de la consolidación de grupos empresariales, relaciones

⁴¹ Traducción libre del inglés.

laborales históricas y normatividades nacionales e internacionales, por mencionar algunos elementos.

Ante la complejidad del mundo del trabajo, que va más allá de las remuneraciones, debemos mover nuestro análisis hacia la visión propia de los y las trabajadoras, en términos de ser el grupo poblacional que nos interesa. Por ello, se recuerda que el objeto de investigación son las condiciones laborales, pero estableciendo que éstas provienen de procesos económicos, históricos y sociales.

Existen principalmente dos perspectivas que abonan al análisis de los resultados de esta investigación, a partir de un enfoque *desde* la fuerza de trabajo, las cuales consideran su dimensión social que va más allá de una mercancía sujeta a la oferta y la demanda. La primera recoge postulados de la sociología del trabajo, de las ciencias económicas y desde la sociodemografía que señala al contingente poblacional de la fuerza de trabajo no como una sumatoria de individuos diferenciados, sino más bien como un colectivo de individuos adscritos a distintos grupos sociales. La segunda refiere a los diferentes enfoques utilizados para caracterizar la inserción laboral, sobre todo los esquemas de carencias laborales y precariedad laboral.

a. Fuerza de trabajo no homogénea

Esta investigación, a pesar de retomar diferentes elementos de otras disciplinas, se enmarca en los estudios de población. Por tanto consideramos esencial establecer que las características de la fuerza de trabajo juegan un papel en los desempeños de las condiciones laborales.

Desde los enfoques clásicos de la economía y del capital humano, la diferenciación entre los trabajadores viene dada por su calificación. Desde la economía, existen aproximaciones sobre una oferta laboral no homogénea desde el enfoque de los mercados de trabajo segmentados. La hipótesis empírica central es que la segmentación de los mercados no corresponde a los diferenciales de calificación en el mercado de trabajo. Por tanto el modelo neoclásico no podría explicar la dispersión de los salarios entre los trabajadores, ni la incidencia del empleo, ni las causas de la discriminación.⁴² (Véase Doeringer y Piore, 1971; Taubman y Wachter, 1987:1187-89; Pries, 2000).

⁴² Se debe señalar que la idea de mercados segmentados y la existencia de mercados duales, sí existe en el enfoque neoclásico (debido a factores geográficos, biológicos, insumos de trabajo como sustitutos imperfectos, etc.), sin

Desde la sociología del trabajo, Pries (2000: 516) retoma la visión institucionalista pues “la mano de obra, o los puestos de trabajo, no deben considerarse como cantidades homogéneas que puedan ser sustituidas unas por otra por mutua competencia, sino como cantidades parciales diferenciables con arreglo a determinadas características y no intercambiables”. Existen entonces tres tipos de barreras de entrada a los puestos, que coinciden con la triple segmentación: barreras organizacionales (normas establecidas en la organización implícita o explícitamente); barreras de características personales “adquiridas” (nivel de estudios y experiencia laboral) y las barreras “adscriptivas” (como la edad, el género o la etnia).

Desde la sociodemografía se analizan las estructuras dentro de los grupos poblacionales. Canales (2003) examina críticamente el significado y alcance de la categoría *población*, ante los cambios dados por la globalización. La propuesta principal de Canales es reconfigurar los ejes teóricos, metodológicos y epistemológicos en los que se ha sustentado la disciplina. Con este fin propone ubicar el trabajo demográfico en términos de una “demografía de la desigualdad”.

El autor considera que en la sociedad contemporánea (globalizada y con rasgos de sociedad informacional) las categorías de diferenciación demográfica devienen en categorías de identidad cultural, diferenciación social y desigualdad económica. De esta manera, el objeto de esta demografía sería “la comprensión y análisis de los contextos estructurales e históricos en los cuales las distintas categorías de diferenciación demográfica no sólo son categorías de desigualdad social, sino también mecanismos de constitución de sujetos sociales diferentes y desiguales” (Canales, 2003:73). La demografía de la desigualdad se preocupa por los procesos dinámicos de estructuración demográfica; es decir, por la manera en que ocurre la estructuración social de las diferencias demográficas (hombre-mujer, migrante-nativo, perteneciente a un pueblo-perteneciente a otro, etc.). Si debemos releer a la población ante los cambios (globalización y el advenimiento de la sociedad informacional) y dar cuenta de su estructuración, también debemos releer a la población trabajadora desde el mercado de trabajo, uno de los principales objetos de estas transformaciones globales. Por lo tanto, estaríamos leyendo al contingente poblacional de la fuerza de trabajo, desde una demografía de la desigualdad.

embargo, lo que propone de novedoso este enfoque es que se concentra en otras causas de segmentación (como la discriminación), y deja de lado la racionalidad económica para introducir el funcionamiento de las instituciones sociales. (Taubman y Wachter, 1987:1183-85)

Las posturas analíticas que reconocen las estructuras de poder antagónicas, más cercanas a la economía política marxista, reconocen que las clases sociales, en especial la trabajadora, son heterogéneas. Antunes (2005) establece que el proletariado, concebido desde la teoría de Marx ha cambiado en su composición, pero no en su relación de subordinación con el capital. En tanto, se crea una clase-que-vive-del-trabajo, más que una “clase trabajadora”. Esta clase-que-vive-del-trabajo es pues “heterogénea, diversa y compleja”. Este autor señala que además de la diferenciación entre estos pares que se anteponen (estables/precarios; hombres/mujeres; jóvenes/adultos, etc.) que ocurren en un espacio nacional, la estratificación y la fragmentación del mercado de trabajo se acentúa con el proceso de internacionalización del capital. Esta diferenciación se puede dar dentro de un grupo particular o segmento de trabajo; entre diferentes grupos de trabajadores de una misma comunidad nacional, entre conjuntos de trabajadores de diversas naciones opuestos entre sí por la competencia internacional; entre la fuerza de trabajo de países en la posición opuesta del beneficio del comercio internacional; y, finalmente, entre los empleados y lo no asalariados o desempleados.

Una vez establecido que la oferta laboral es compleja, en términos que combina relaciones de poder, jerarquías, adscripciones a grupos sociales y además comportamientos individuales, debemos considerar cuáles categorías de análisis nos dan cuenta de mejor manera sobre las condiciones laborales.

b. El estudio de las condiciones laborales

Desde la sociodemografía, se han hecho planteamientos que estudian la inserción en el mercado de trabajo y las condiciones en que ésta se desarrolla. Por su énfasis con elementos institucionales, nos adherimos a algunas concepciones de la precariedad laboral y las carencias laborales, aunque reconocemos que otras categorías propias de Latinoamérica estudian las condiciones de la inserción laboral.

Varios autores han desarrollado el concepto de la precariedad laboral, el cual es armado desde los cambios en el eje de acumulación de un esquema taylorista-fordista y en relación a la existencia de un Estado de Bienestar en el marco de la modernidad. (Gallin, 1987; Gazotti, 1987, Büchtemann y Quack, 1990)

Al examinar la contribución de varios autores (Agulló, 2001; Fudge y Owens, 2006; Mora 2006, 2010), Reygadas, (2011) se establecen cuatro dimensiones principales del proceso de precarización: 1) el grado de certeza de la continuidad en el empleo; (2) el control sobre el proceso laboral, que se vincula con la presencia o ausencia de sindicatos y asociaciones profesionales que tienen que ver con el control de las condiciones, salarios y el ritmo del trabajo; (3) el grado de protección regulatoria; y (4) el nivel de ingresos.

Agulló (2001:95-96) explica a la “[p]recariedad laboral como proceso de trabajo cada vez más extendido y generalizado en las sociedades avanzadas, sobre todo como resultante de la transición de un modelo Estado-sociedad-economía a otro modelo de nueva cuña que aún queda por perfilar”. Para Agulló, esto ha respondido a un “desmoronamiento del contrato social y del paradigma del pleno empleo”; y por tanto, retomando a Offe (1992, 1997), existen dos formas de la precariedad, dado que ésta “evoca a la inestabilidad e imprevisibilidad nociva así como la falta de reconocimiento y aprecio social” (pp. 104-105). De tal cuenta que esto genera un número cada vez mayor de individuos y colectivos sociales que están “instalándose” de forma casi permanente en trayectorias inestables y erráticas que degeneran en contextos y situaciones de exclusión social.

Agulló retoma a Castel (1997), quien explica que “la precarización del empleo es un proceso central, regido por las nuevas exigencias tecnológico-económicas de la evolución del capitalismo” (Agulló, 2001:107), y plantea una nueva “cuestión social” sobre la estructura de la relación laboral y da cuenta de un movimiento inverso a las “conquistas” del antiguo régimen de bienestar. En tanto, toma tres elementos que cristalizan esta nueva cuestión social: la desestabilización de los “estables”, la instalación de la precariedad (en su magnitud), y la manifestación de un déficit de lugares en la estructura social (p. 107).

Hay un consenso sobre que lo novedoso de la precariedad laboral no es su existencia, sino su profundización, en el marco de la globalización y además su trascendencia a los sectores aparentemente ganadores de la misma. El empleo precario se torna en un fenómeno sistémico articulado a la misma expansión del ciclo productivo global y no circunscrito a los circuitos de baja productividad, explica Mora (2010), es más, la centralidad del empleo precario se encuentra en la esfera de los derechos y la ciudadanía social.

Mora (2006:24-25) explica que hay dos enfoques para hablar de empleo precario. El enfoque *amplio* cubre “lo acontecido con la degradación de las condiciones de trabajo entre los asalariados y los no asalariados. Así definido, el concepto suele traslaparse con las viejas nociones de informalidad”; mientras que el enfoque *restringido* “circunscribe el alcance de este concepto al empleo asalariado”. Así la propuesta de Mora es hacer una conceptualización del empleo precario que no se difumine con la informalidad al considerar el empleo asalariado. Sin embargo, en las sociedades centroamericanas, específicamente en El Salvador y en Guatemala, los niveles de informalidad son altos, por lo que preferimos optar por el enfoque amplio.

Sin embargo, la heterogeneidad en los mercados laborales, dada por la coexistencia de diferentes formas de trabajo, no podemos ceñirnos exclusivamente a la precariedad como concepto analítico para el mercado de trabajo centroamericano. Existen teorías anteriores y también contemporáneas que dan cuenta entre la relación entre las actividades del mercado del trabajo y los ejes de acumulación. Existen formas no “típicas” de trabajo que no devienen de los procesos de reestructuración, sino más bien que son remanentes de formas no capitalistas de producción que se han mantenido al margen, pero no por ello significa que sean menos precarias y merecedoras de estudio. En general podemos observar si existen formas no capitalistas de producción que son funcionales o no funcionales (marginales) al capital, o también si existe una economía de la pobreza excluida.

Existen diversos aportes sobre el estudio de las condiciones laborales que nos ofrecen esquemas diferentes para analizar nuestro objeto de estudio. Algunos de estos son la noción de calidad del empleo, (Infante y Vega-Centeno, 1999), de trabajo decente (Fields, 2003); de exclusión laboral y social (Silver, 1994; Rodgers, 1995; Castel, 1999; Pérez Sáinz, 2010) y conceptos como la vulnerabilidad (Pizarro, 2001).

Al analizar estas diferentes perspectivas, García (2011) explica que nunca ha existido un consenso pleno para identificar las carencias laborales –las cuales señala como el principal problema que enfrenta la población activa en países latinoamericanos como los países en estudio. Sin embargo existen muchos ejes de reflexión comunes, y sobre todo indicadores, entre todos los bloques

conceptuales que se utilizan pues convergen en su operacionalización, sobre todo porque todos se apoyan en datos oficiales que se pautan a nivel internacional o institucional.⁴³

Entre los elementos comunes, de acuerdo a García (2011) para el análisis de las condiciones laborales y las carencias asociadas a éstas, destaca el énfasis en la *presencia de micronegocios y autoempleo*, como una variable que da cuenta de la heterogeneidad productiva, la marginalidad y/o la informalidad. Por otro lado, sin duda la variable que siempre se toma en cuenta en todos los estudios son las *remuneraciones*, que está en casi todas las nociones que dan cuenta de las condiciones de trabajo, como en el caso de la informalidad, la precariedad, los trabajos atípicos, la exclusión y la vulnerabilidad. Las *jornadas irregulares de trabajo*, que están presentes en las nociones de subempleo y en los estudios que se enfocan en la flexibilidad laboral. *La inseguridad en el trabajo y la falta de protección social* está presente en la noción de precariedad y trabajos atípicos, así como en estudios sobre flexibilidad y vulnerabilidad social. Del mismo modo, también *la inestabilidad laboral y la negociación colectiva* (sobre todo referentes al contrato y su duración) son recurrentes en los estudios de precariedad, calidad del empleo, el trabajo decente y en investigaciones sobre la flexibilidad, exclusión y vulnerabilidad. Mientras, tal como ya se señaló, la noción del trabajo decente es la que hace énfasis en la promoción de los *derechos laborales*.

Hemos examinado hasta aquí múltiples marcos explicativos de las condiciones laborales en América Latina, los cuales hacen referencia a la heterogeneidad productiva que nos caracteriza y la medida en la cual dicha heterogeneidad se asocia a condiciones particulares en el mercado de trabajo. En términos operacionales nos concentraremos en las siguientes condiciones laborales: remuneraciones, protección social, inestabilidad laboral y jornada de trabajo, en los distintos sectores productivos determinados por su relación al comercio internacional. En el siguiente apartado sintetizamos el planteamiento general de la investigación, las preguntas de trabajo y el esquema y estrategia metodológica que se utilizará.

⁴³ La autora señala tres grandes bloques conceptuales. El primero tiene que ver con el desempleo, el subempleo y la informalidad, conceptos que fueron utilizados anteriormente, pero que se siguen utilizando muchas veces como indicadores. El segundo engloba concepciones más recientes como la precariedad laboral, la calidad del empleo y el trabajo decente. Finalmente, la autora retoma los conceptos de la flexibilidad, la exclusión laboral y la vulnerabilidad.

D. PLANTEAMIENTO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

A partir de la revisión teórica en los primeros tres apartados, podemos establecer que no existe un marco explicativo único que describa por completo el comportamiento de las condiciones laborales en su relación con el comercio internacional; tampoco existen planteamientos claros de cómo esta relación moldea la estructura de condiciones laborales de la población total de un país, mediada por su estructura productiva. Lo que sí pudimos documentar fueron planteamientos sobre la bondad del comercio, los cuales han sido retomados en los últimos años por diversos organismos internacionales. Destacan en esta dirección los estudios y recomendaciones de la CEPAL, tanto referidos al conjunto de América Latina, como a países centroamericanos específicos como Costa Rica (véase, Padilla y Arroyo, 2013; CEPAL, 2014; Bárcena, 2014). Habría que hacer hincapié en que, además de la visión positiva sobre el comercio que permea estos estudios, no escapa a los diversos analistas la importancia de la diversificación de las exportaciones para el logro de un mayor crecimiento económico y menor dependencia. Debido a esto, y como se verá más abajo y en los capítulos siguientes, recibe una atención especial en esta tesis la diversificación de socios comerciales en las diferentes ramas productivas.

1) Planteamiento del problema y preguntas de trabajo

Las condiciones laborales son resultado de la intersección de la fuerza de trabajo con las características de una demanda determinada por un modelo de acumulación extrovertido en condiciones de heterogeneidad estructural, en un campo determinado por contextos institucionales diferenciados; es decir, marcos jurídicos y esquemas de organización laboral influenciados por distintas configuraciones históricas.

Por tanto, los cambios estructurales se observan directamente en la configuración productiva de los países, misma que impone necesidades diferenciadas de dotaciones de capital y trabajo, al coexistir diferentes niveles de productividad y uso de tecnología. Estas diferencias están vinculadas a distintas actividades productivas, mismas que refieren a bienes y servicios que están relacionados o no con el comercio internacional, y en caso de estar relacionados, se intercambian en distintas condiciones de competencia a nivel internacional.

Desde la oferta en el mercado de trabajo, existen causas históricas y sociales que anteceden a la conformación de la misma, que la hacen no homogénea. Puede haber desigualdad de acceso a puestos, derechos, normas y puede existir discriminación por las ya mencionadas adscripciones a

grupos sociales. (O por la existencia de diferentes segmentos en el mercado de trabajo como sugieren los economistas institucionalistas). También observamos cómo la fragmentación de la clase que vive del trabajo lleva a un detrimento de las instituciones para la negociación entre ésta y la clase capitalista, lo que le genera una posición más desfavorable.

También hemos explicado que existen elementos de política e instituciones que intervienen en el funcionamiento de las actividades productivas. El objetivo de esta investigación no es dar cuenta de cada uno de estos aspectos, sino más bien concentrarse en los resultados de estas configuraciones que dan cuenta de las condiciones de ingreso laboral y de otras características asociadas a la inserción laboral en un momento en que se consolidan diferentes acepciones de un modelo extrovertido en la región centroamericana a través de un estudio comparativo, pero de corte transversal.

Dada la información disponible para realizar esta investigación, sería imposible medir cada uno de los elementos de la oferta y la demanda, ya señalados. Más bien lo que nos interesa es analizar cómo todos estos ámbitos participan en el establecimiento de las condiciones laborales y estructuran disparidades en las remuneraciones y otras condiciones. La configuración de estas condiciones laborales está en sintonía con la estructura productiva y el tipo de inserción mundial de nuestros países en estudio, pequeñas economías que no tienen capacidad de incidir en el establecimiento de los precios mundiales.

Por todo lo anterior, planteamos la siguiente pregunta de investigación: ¿cómo se estructuran las condiciones de trabajo (especialmente en términos de ingresos y el acceso a la seguridad social), en los diferentes sectores de los mercados de trabajo de Guatemala, El Salvador y Costa Rica, según su relación con el comercio internacional al finalizar la primera década del siglo XXI?

Esta pregunta principal sólo puede ser contestada al buscar responder a estas preguntas secundarias:

- ¿Qué tan diferentes son los perfiles históricos e institucionales de los países?
- ¿Qué sectores económicos están más vinculados con el comercio internacional? ¿A qué tipos de flujos comerciales están asociados? ¿Cómo son estos sectores en su composición? ¿Qué sectores se están convirtiendo en los más dinámicos? ¿Qué sectores se negocian en mercados competitivos? ¿Cuántos y quiénes son sus socios comerciales?

- ¿Qué tan diferentes son las condiciones de trabajo a lo largo de todo el espectro ocupacional? ¿Cómo se definen las condiciones de trabajo entre y dentro de los sectores definidos según su vínculo con el comercio exterior?

La investigación tiene como objeto las condiciones de trabajo desde la perspectiva de los trabajadores, pues se estudia a los individuos desde la información reportada en las encuestas de hogares donde éstos residen. Por lo tanto, es un intento de analizar la fuerza de trabajo como en la tradición socio-demográfica (enfocada en la oferta), utilizando la información de las encuestas de hogares que se combinan con la información del comercio como veremos en el siguiente capítulo III.

Ante la multiplicidad de esquemas revisados desde la economía y nuestro interés de incorporar elementos de la heterogeneidad productiva y del mercado laboral, se ha adoptado una posición abierta y exploratoria de los resultados en busca de regularidades y patrones entre los países. De este modo, se propone un análisis que tome en cuenta, además de la estructura productiva definido según su vínculo con el comercio exterior, variables sociodemográficas (condición de hombre o mujer, área residencia, estado civil, escolaridad), de inserción ocupacional (ocupación, sector institucional, así como elementos específicos de grupos demográficos en cada país.

Al privilegiar el análisis desde los trabajadores, la información y las técnicas relacionadas con ésta, no podríamos, ni buscamos establecer una relación de causalidad entre el comercio y el trabajo. Sin embargo, se pueden plantear algunas explicaciones e indicios que responden parcialmente algunas de las preguntas planteadas y que se conjugan con nuestra postura exploratoria.

La premisa es que el comercio internacional no mantiene una sola dirección en su relación con las condiciones laborales. Hipotetizamos que la relación del comercio con las condiciones laborales estará definida por *cuánto* se comercia en ciertas ramas productivas; es decir qué tan relacionadas están estas actividades con la producción de bienes y servicios destinados fuera de la economía doméstica o no.

Pero además, suponemos que esta relación estará también afectada por el tipo de mercado que se enfrenta a nivel internacional y el poder de negociación que se tenga, es decir, *cómo* se comercia, *con quién* y *cuántos socios* comerciales se mantienen vínculos. Esto retoma elementos de funcionamiento de mercado en condiciones de monopsonio y oligopsonio, o concentración de

compradores. Consideraríamos que a menores grados de concentración en los mercados, las condiciones laborales tenderían a ser mejores en las actividades económicas relacionadas con éstos pues las empresas estarían en mejores condiciones de negociar precios y salarios.

Del mismo modo, este trabajo pretende explorar la relación de las condiciones laborales con otros elementos del comercio internacional como la composición dentro de los sectores (el *qué* se comercia) y el sentido de los flujos comerciales (exportadores o importadores); así como las diferencias dentro de los sectores no asociados al comercio, en términos de su dinamismo económico interno.

Sin embargo, al considerar que los efectos del comercio internacional están mediados por la estructura productiva, afectada por condiciones institucionales, así como las características propias y tamaño de cada caso nacional, también esperaríamos que las relaciones que establezcamos podrán variar entre los países. Esta comparación entre las naciones permitirá establecer algunas pistas de las relaciones entre el desempeño institucional, las condiciones laborales y el comercio exterior.

Se ha mencionado que hay un interés teórico por retomar al mercado de trabajo en esta investigación como base para evaluar el comportamiento del comercio exterior, mediado por la estructura productiva. Esta decisión teórica deviene en un complejo proceso metodológico de selección y uso de fuentes de información; en el siguiente apartado describimos brevemente el diseño de la investigación y la estrategia metodológica.

2) Diseño de la investigación y la estrategia metodológica

Debido a la ausencia de un marco teórico único o que consideremos suficientemente convincente, que pretenda explicar las estructuras de las condiciones laborales desde la perspectiva del comercio internacional, no fue posible enmarcar la investigación en un diseño hipotético-deductivo. Asimismo, consideramos fuera del alcance, las posibilidades y el tiempo que se disponía, la elaboración de dicho marco conceptual. Por lo anterior, valoramos el examen y análisis de la información, así como los resultados obtenidos, como un proceso inicial de entender la relación que existe entre comercio internacional y las condiciones laborales, mediadas por la estructura productiva.

Enmarcado en estas premisas, se analizó a la población ocupada (asalariada y no asalariada) de Guatemala, El Salvador y Guatemala, durante el año 2010. Inicialmente la estrategia metodológica se concentró en presentar sucintamente los panoramas históricos e institucionales de los tres países. A partir de ello, se señalaron los antecedentes de los mercados laborales, pero se enfatizó el desempeño externo en la última década, cuando suponemos que el cambio estructural esté más consolidado, aunque existen entre los tres países, como lo detallamos anteriormente.

El análisis de una observación en el tiempo (el año 2010) puede ser leído desde una perspectiva que tome en cuenta la coyuntura de la primera década del siglo XXI. A pesar de esto, reconocemos la importancia de las historias de estos países que han sufrido transformaciones y reconfiguraciones. Sin duda, una reseña histórica profunda explicaría de mayor forma los resultados de este ejercicio, sin embargo, en aras de acotar la información e intentar sopesar las diferencias de disponibilidad de materiales bibliográficos de unos países sobre otros, se mantuvo un esquema similar para los tres casos.

La selección de la rama de actividad como base de la configuración económica se debe a su cualidad de ser el elemento pivote que permite conectar la clasificación desarrollada desde las estadísticas económicas con la información recogida desde los hogares, donde residen los trabajadores. En este sentido, es por ello que decimos que metodológicamente desarrollamos una perspectiva desde la fuerza de trabajo, porque la unidad de análisis es el individuo que trabaja.

A pesar de que la información para desarrollar esta clasificación abarca un espectro de tiempo de casi una década, se realiza un análisis estadístico para el año 2010 para cada uno de los países. Se seleccionaron algunas variables que dan cuenta de las condiciones laborales, y se desarrolló un análisis estadístico en dos etapas.⁴⁴ En la primera se tomaron algunos indicadores descriptivos, mientras la segunda etapa se valió de herramientas estadísticas multivariadas. En la segunda etapa, se inicia el proceso con un Análisis de Correspondencias Múltiples (ACM), una técnica exploratoria, que permite establecer un panorama a través variables categóricas (aquí se incluyó información sobre los ingresos laborales por hora, el acceso a seguridad social, la firma de contrato (para Guatemala y El Salvador), y algunas variables que dan cuenta de la jornada: la extrajornada (más de 60 horas a la semana) y el subempleo visible (menos de 40 horas y disponibilidad para

⁴⁴ Véase el capítulo III, para el detalle de las decisiones tomadas para el uso de la información.

trabajar). Posteriormente se usan dos tipos de modelos estadísticos: regresiones lineales *robustas*, para los ingresos laborales por hora; y modelos *logit*, para el acceso a la seguridad social.

Finalmente, se hace un análisis comparativo entre los países de los resultados mediante la comparación de distribuciones, de los sectores de actividad económica que presentan mejores condiciones laborales relativas y qué tan lejanos son los desempeños al interior de cada país.

Algunas precisiones sobre las limitaciones son necesarias de mencionar, aunque se detallarán con mucha más profundidad en los siguientes capítulos. Dada la heterogeneidad de los mercados de trabajo centroamericanos, hay sectores que son de muy difícil acercamiento en términos de su transabilidad, y otros donde esta característica es muy difusa. En el primer caso principalmente hablamos de la economía de subsistencia (trabajadores agrícolas por cuenta propia y no remunerados), donde resulta claro dudar de la transabilidad de las actividades aquí desarrolladas. Este problema es sustancial para Guatemala y El Salvador. En el caso de Costa Rica, la rama que aparece difusa es la de “Restaurantes y Hoteles”, misma que tiene una gran participación del turismo en su dinamismo, un actividad patrocinada por divisas externas. Por lo anterior, estas ramas reciben un tratamiento especial en el análisis de datos y se estiman distintos tipos de ajustes que las *controlan* en términos estadísticos, o las tienen en cuenta.

Hemos descrito brevemente de la estrategia metodológica, que nos permitirá abordar las preguntas de investigación. En el siguiente capítulo establecemos con detalle las decisiones metodológicas más relevantes.

INTRODUCCIÓN

Nuestra estrategia metodológica sigue de cerca nuestro esquema analítico: situamos en el centro del análisis el mercado de trabajo y desde ahí estudiamos la vinculación entre condiciones laborales y elementos de la estructura productiva, con mayor énfasis en el comercio internacional. Como hemos señalado, la presente investigación examina la relación entre los cambios estructurales en Guatemala, El Salvador y Costa Rica y las condiciones laborales. Nuestro punto de partida es que, entre los múltiples factores que intervienen en la estructuración de las condiciones laborales está tipo de inserción en la economía mundial, además de los elementos propios del comportamiento productivo interno.

Al estudio de las relaciones mencionadas precede la homologación de la información sobre el comercio exterior con los datos del mercado de trabajo. Este primer paso en nuestro análisis es indispensable, puesto que uno de los objetivos específicos de esta investigación es crear una clasificación para denotar la composición sectorial de la actividad económica tomando en cuenta el dinamismo en la generación de divisas y su relación con el comercio internacional, así como la actividad económica doméstica. Con esta clasificación se plantea una manera alternativa a las tradicionales sobre la manera de analizar el mercado de trabajo que diferencia a los sectores económicos en relación a la transformación y utilización de insumos.

Para ello se ha diseñado este capítulo en cuatro grandes partes. Una primera introduce a la estrategia metodológica utilizada y la diversidad de fuentes utilizadas. La segunda parte, revisa cada una de las fuentes utilizadas y cómo se agrupó la información. La tercera parte establece los criterios para la construcción de las bases de datos y se expone un árbol de decisión, en base al cual se estableció la clasificación de las ramas de actividad dentro del mercado laboral. Finalmente, se hace una reflexión sobre las características generales de la clasificación realizada, así como sus fortalezas y debilidades.

A. EL ENFOQUE METODOLÓGICO Y LA DIVERSIDAD DE FUENTES DE INFORMACIÓN

La naturaleza diversa de la información sobre los intercambios internacionales de bienes y servicios, tanto de su unidad de recolección como de las instituciones que la utilizan, que la procesan y que la estudian, plantea desafíos para la armonización de la información, y dificulta que esta se realice de manera lineal.

Se debe aclarar que los bienes y servicios de los que se tienen información sobre su intercambio internacional, corresponden a los estadios finales del proceso de producción y por tanto están “relacionados a” y no “son” las ramas económicas. Por ejemplo, no es lo mismo hablar de la venta exterior de zapatos que de la fabricación de zapatos. Sin embargo, el flujo de esta exportación mantiene una relación con el proceso de producción. Es esta relación la que se ha intentado recrear con la propuesta de diversas clasificaciones, por lo cual no se sugiere leer nuestra estrategia metodológica como un establecimiento de correspondencia inequívoca, sino como una aproximación entre lo que sucede en dos estadios diferentes de la producción: la creación de mercancías y el intercambio o valorización de las mismas.

En lo que respecta a las estadísticas sobre mercados de trabajo, es útil recordar que al considerar la fuerza de trabajo como un factor de producción, se establece una relación con el proceso productivo de elaboración de bienes y servicios, y por ello se registra y se clasifica dentro de una “rama de actividad económica”. Si analíticamente establecimos en el capítulo anterior que queremos hacer nuestro estudio desde los y las trabajadoras, metodológicamente debemos incorporar información sobre las ramas de actividad económica donde se insertan los mismos.⁴⁵ Por tanto, las actividades económicas son el pivote desde el cual se caracteriza el aparato productivo, mismo que está afectado por la relación con el comercio internacional.

No es extraño encontrar ejercicios de correspondencia entre los diferentes niveles de información de la producción a pesar de encontrarse en diferentes fases. Por ejemplo, la publicación Clasificaciones estadísticas internacionales incorporadas en el banco de datos del comercio exterior de América Latina y el Caribe de la CEPAL; Revisión 3 (Cuadernos Estadísticos de la CEPAL, número 36, Octubre 2008). Este documento da cuenta de un vasto ejercicio entre las

⁴⁵ Hay una correspondencia lógica: los productos y servicios que se comercian se asocian a un proceso de producción de cierta área económica en la que interviene el trabajador, pero un trabajador puede participar en la producción de varios productos de una misma rama.

diversas clasificaciones de productos y de ramas de actividad económica. Naciones Unidas también provee una vasta documentación sobre tablas de correspondencia para poder analizar la información a diferentes niveles del proceso de producción. Del mismo modo, la base de Naciones Unidas de “commodities” o mercaderías, COMTRADE, establece en su herramienta de consulta (*World Integrated Trade Solution*, WITS), una serie de catálogos de productos y de actividades económicas desde la cual se puede analizar la información del intercambio de bienes y servicios, utilizando tablas de correspondencia, la cual fue utilizada en nuestra investigación.

Para llevar a cabo nuestra clasificación productiva se han utilizado tres fuentes de datos externas al mercado de trabajo, que deben y pueden ser homologadas de manera aproximada a las ramas de actividad económica en las encuestas de hogares y empleo que dan cuenta de lo que sucede con nuestro objeto de estudio, los trabajadores. De tal cuenta que se tiene cuatro fuentes de información para cada país. La primera refiere a la encuestas de empleo; la segunda es la base de datos COMTRADE de Naciones Unidas (a través del *WITS*) para la información de bienes o productos comercializados entre los países de estudio y el resto del mundo; la tercera es la base proporcionada por el *International Trade Center* (Intracen) para la información sobre los servicios intercambiados en el mercado mundial; y, finalmente se ha incluido información de las Cuentas Nacionales de cada país para aquellas ramas de actividad que se basan en el intercambio interno, es decir las no transables. (Véase el cuadro III-1)

CUADRO III-1. RESUMEN DE LAS FUENTES DE INFORMACIÓN DE ACUERDO AL DESGLOSE FINAL, ALCANCE Y TIPO DE INFORMACIÓN ORIGINAL

<i>Fuentes de Información</i>	<i>Alcance</i>	<i>CIU rev 3</i>	<i>Catálogo original</i>
ENCUESTAS DE EMPLEO	Rama de actividad	El Salvador: 4 dígitos Costa Rica: 4 dígitos Guatemala: 2 dígitos	El Salvador: CIU Rev. 4 Costa Rica: CIU Rev. 4 Guatemala: CIU Rev. 4
WITS	Productos	4 dígitos 4 dígitos	SA 2002
INTRACEN	Servicios	2 dígitos	EBOPS
CUENTAS NACIONALES	Producción Interna	2 dígitos	SCN-93

WITS: World Integrated Trade Solution; Intracen: International Trade Center; SA: Sistema Armonizado; EBOPS: *Extended Balance of Payments Services Classification*; CIU: Clasificación Internacional Industrial Uniforme.
Fuente: elaboración propia.

El cuadro III-1 presenta un resumen de la información de acuerdo a su fuente y a su alcance. Dado que el objetivo final de esta investigación es el análisis del mercado de trabajo, la transformación de la información se realiza hasta que sea comparable con la que se publica en ese ámbito, lo que quiere decir que se busca la convergencia a la CIU (Clasificación Internacional Industrial

Uniforme). La mayor ventaja de trabajar esta clasificación, y hacerlo a dos dígitos finales, es que todos los orígenes de información (cuentas nacionales, comercio exterior de productos y de servicios) pueden trasladarse a este nivel, no así a un nivel más desglosado.

Para poder utilizar la información disponible de tal manera que pueda utilizarse en tres casos distintos, se debe tener muy claro los criterios de clasificación. Estos se discuten en el siguiente apartado.

B. FUENTES DE INFORMACIÓN UTILIZADAS

En esta sección ahondaremos sobre las fuentes de información utilizadas y nos detendremos en su definición, lo que miden y su alcance. En el siguiente acápite, se realiza una descripción de la información en las encuestas nacionales de empleo y de hogares. En una segunda parte, se revisa la información correspondiente al intercambio de productos (o mercancías). La información sobre el intercambio de servicios internacionales se presenta en el tercer acápite. En una cuarta parte, se puede encontrar la información sobre las cuentas nacionales.

1) Las ramas de actividad y las encuestas de hogares y empleo

Como se estableció en el cuadro III-1 al final del apartado anterior, el eje de la clasificación que se presenta es la rama de actividad, tomando la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) propuesta por Naciones Unidas para su definición.

En una visión tradicional, las actividades que generan bienes y servicios se agrupan de acuerdo a la etapa en el proceso de producción. Naciones Unidas (2005) explica que

“La CIIU tiene por finalidad establecer una clasificación uniforme de las actividades económicas productivas. Su propósito principal es ofrecer un conjunto de categorías de actividades que se pueda utilizar para la reunión y presentación de estadísticas de acuerdo con esas actividades. Por consiguiente, la CIIU se propone presentar ese conjunto de categorías de actividad de tal modo que las entidades puedan clasificarse según la actividad económica que realizan. Las categorías de la CIIU se han definido vinculándolas, en la medida de lo posible, con la forma en que el proceso económico está estructurado en unidades y con la forma en que se describe ese proceso en las estadísticas económicas.” (Naciones Unidas, 2005: párrafo 11).

La clasificación de la actividad de acuerdo a este catálogo se basa en establecer la principal actividad de una entidad económica (sin distinguir su estatus legal, tipo de propiedad o modo de operación). Ésta refiere a la actividad que contribuye mayormente a la creación del valor agregado

o la actividad de la que el valor agregado excede a cualquier actividad de la entidad (Naciones Unidas, 2005: párrafo 27).

Se debe establecer que esta clasificación define a la entidad dónde se ocupa la persona empleada; y que esta definición está dada por diferentes informantes. En el caso de las encuestas de empleo, por un representante dentro de los hogares de la población trabajadora, o bien por el individuo mismo. En el caso de la información de Cuentas Nacionales y Comercio Exterior, la CIIU registrada responde al registro de las empresas. Es decir, pueden existir discrepancias de las clasificaciones a nivel de informante y los significados atribuidos al lugar de trabajo y a la actividad realizada. Pero, se debe señalar que al ser una clasificación estandarizada e internacional, estas discrepancias serán menores que cuando se utiliza otro tipo de enlace entre diferentes fuentes de información.

A pesar de la estandarización del catálogo CIIU, éste es diferente en cada caso nacional. En Centroamérica, los países adoptan de modo diferenciado la clasificación internacional. De este modo, aunque los países utilizan la misma clasificación no pueden ser directamente comparables sin tomar en cuenta las diferencias de adopción dentro de cada país, tal como establecen las Naciones Unidas.

De acuerdo a los cuestionarios nacionales que recogen Naciones Unidas (revisado en línea en octubre de 2011), los países presentan diferencias en el detalle del uso de las clasificaciones, así como en los usos de la misma. En el caso de Guatemala, la adopción de la versión de la CIIU revisión 4, se hace a nivel de dos dígitos únicamente. Esta clasificación es utilizada en diversas cuentas nacionales y se incluye en el levantamiento de la mayor parte de encuestas, tales como la ENE (Encuesta Nacional de Empleo) en su versión de 2010, la encuesta utilizada para nuestro análisis. La CIIU, en esta versión y en su versión 3, también es utilizada en algunas cuentas nacionales y en el departamento de trabajo.

Para Costa Rica, los cuestionarios de Naciones Unidas indican que la adopción se hace a nivel de cuatro dígitos internacionales y luego se establecen dos dígitos nacionales (un total de seis dígitos), no comparables con otros países. Al mantenerse al nivel de cuatro dígitos y menores, la clasificación es completamente comparable. Esta clasificación es utilizada en las EHPM (Encuestas de Hogares de Propósitos Múltiples) realizadas hasta 2008, las ENIGH (Encuestas

Nacionales de Ingreso y Gasto de los Hogares), el directorio de Establecimientos Económicos, los censos nacionales y algunas estadísticas de comercio exterior y en la reciente, ENAHO (Encuesta Nacional de Hogares) que se realiza desde 2009, cuya versión del 2010 es la fuente de información para este caso nacional. Ésta última utiliza la revisión 4.

De acuerdo a la información reportada, El Salvador trabaja con un desglose de seis dígitos, pero publica únicamente a nivel de cuatro dígitos internacionalmente comparables. Los principales usuarios son el Banco Central de Reserva (BCR), las gremiales empresariales y la Dirección General de Estadística y Censos, DIGESTYC. El Salvador utiliza desde 2009 la revisión 4, incluyendo a la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM) del 2010, fuente de información para esta investigación.

Para hacer coincidir la información de la inserción laboral con la del comercio exterior, se usaron las tablas de correspondencia de Naciones Unidas; se realiza la homologación a la revisión de la CIIU anterior y en el caso guatemalteco y costarricense se construyó parte de una nueva tabla para poder dar solución a las correspondencias múltiples entre éstas.

2) Información de los productos transables y su clasificación

Para esta investigación, entendemos por productos a aquellos bienes tangibles o mercancías que entrar al intercambio internacional o doméstico. La principal fuente de información que se utilizó para calcular el volumen de exportaciones e importaciones de productos fue la plataforma WITS (*World Integrated Trade Solution*).

Esta plataforma, WITS, brinda información sobre el comercio y los esquemas tarifarios y ha sido desarrollada por el Banco Mundial, algunas divisiones de Naciones Unidas, y la Organización Mundial del Comercio (OMC).⁴⁶ Esta herramienta agrupa la información proporcionada por el COMTRADE (la base de datos de comercio de mercancías [*commodities*]) y se puede obtener de acuerdo a la clasificación del Sistema Armonizado de Descripción y Codificación de Mercancías para el año 2002 (SA2002) a nivel internacional, adoptado por más de 177 países y es la base de

⁴⁶ Este software de consulta en línea permite tener acceso a cuatro bases de flujo comercial: (i) la base de datos de comercio de mercancías [*commodities*] (COMTRADE) de la División de Estadísticas de Naciones Unidas (UNSD, por sus siglas en inglés), (ii) de la Conferencia sobre Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas (UNCTAD, por sus siglas en inglés) que posee el Sistema de Información para el Análisis del Comercio (TRAINS, por sus siglas en inglés), (iii) la Base de Datos Integrada (IDB, por sus siglas en inglés); y, (iv) el Calendario Consolidado de Tarifas (CTS, por sus siglas en inglés), estas últimas dos de la OMC que brinda información sobre las tarifas y gravámenes.

las estadísticas de comercio internacional; también es utilizada para el establecimiento de tarifas y gravámenes, ya que es desarrollada por la Organización Mundial de Aduanas (OMA).

En su versión más detallada el SA (de seis dígitos) alberga a más de 5,000 productos, lo que corresponde a 145 ramas de actividad de acuerdo a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) de la revisión 3. Esta información está disponible desde 2002 hasta 2010 para todos los países en estudio. A partir de este periodo, se construyó el promedio del volumen de exportaciones e importaciones que se usó para establecer la clasificación que utilizamos.

En la estructura de la información existe una jerarquía. Se utilizó el nivel de la información correspondiente a las ramas a 2 dígitos. A éste nivel, se calculó la importancia dentro del comercio y la diversificación a nivel de país y a nivel de productos. Esto permite observar una caracterización de las ramas comparable entre países, aun cuando éstos no comercien ni con los mismos países ni los mismos productos.

Se privilegió utilizar el SA de la OMA más que el Sistema Armonizado Centroamericano (SAC), pues el primero es de alcance internacional y tiene más capacidad de establecer correspondencias con otras clasificaciones con tablas avaladas por entidades internacionales.

3) Información de los servicios

Normalmente los servicios se han considerado como un sector no transable de las economías, debido a que su producción y consumo deben realizarse en un mismo tiempo y lugar. Sin embargo, dado los procesos de globalización y deslocalización de la producción, también han implicado una deslocalización del consumo de los servicios. Aun así, hay que detallar qué se considera como servicios en el comercio internacional de acuerdo a las instituciones que captan la información.

El manual de intercambio de servicios (Fondo Monetario Internacional y Naciones Unidas, 2002) retoma la definición de servicios establecida por el SNA-93 (ver Banco Mundial *et al*, 1993). Se explica que

“hay un grupo de industrias, generalmente clasificadas como industrias de servicios que producen *outputs* que tienen muchas características de mercancía, por ejemplo, aquellas concernientes a la provisión, almacenamiento, comunicación y distribución de la información, consultoría y entretenimiento en el más amplio sentido de estos términos –la producción de información general o especializada, noticias, reportes de consultoría, programas de cómputo, películas, música. Los resultados de estas industrias, sobre los cuales

los derechos de propiedad pueden estar establecidos, son almacenados muy a menudo en objetos físicos – papel, cintas, discos, etc. – que pueden ser comercializados como bienes ordinarios. Ya sea que éstos sean caracterizados como bienes o como servicios, estos productos poseen la característica esencial que pueden ser producidos por una unidad económica y ofertadas a otras, haciendo posible la división de trabajo y la emergencia de mercados para su intercambio”. (Traducción libre de FMI, 2003:7)

El intercambio de servicios sigue los conceptos establecidos en el Quinto Manual de Balanza de Pagos (BPM5, por sus siglas en inglés),⁴⁷ que mantiene un concepto de servicios, similar al que mantiene la CIIU en sus secciones G a la Q. De tal cuenta, que el manual de servicios establece que por razones prácticas para medir el intercambio en servicios entre los residentes y los no residentes se toma en cuenta –además- las compras de las embajadas y las compras de bienes de los turistas.

Sin embargo justo este último tipo de consumo no puede ser trasladado al sistema de CIIU porque no se puede distinguir en la cuenta *Travel*. La correspondencia entre la EBOPS (*Extended Balance of Payments Services Classification*) y la CIIU tiene como paso intermedio la Clasificación Central de Productos (CCP). Al hacer esta correspondencia intermedia, el manual establece que no puede haber una correspondencia ya que los turistas consumen un amplio rango de bienes y servicios.

A pesar de los problemas de información sobre los servicios y el tipo de comercio internacional, creemos que a la luz de los casos estudiados, sobre todo el costarricense, es importante desarrollar herramientas metodológicas que logren incorporar, si bien no de manera exacta y completa, la dinámica de estas actividades económicas de escala global en los funcionamientos de los mercados locales.

⁴⁷ Este manual fue publicado por el FMI en 1993. Ya existe la sexta versión y se está discutiendo pero la información se clasifica de acuerdo a su quinta edición.

4) Información del valor agregado a través de las Cuentas Nacionales

Para incluir información sobre el dinamismo de las cuentas no transables se decidió incluir el comportamiento del valor agregado. El valor agregado se clasifica de acuerdo al Sistema de Cuentas Nacionales en su versión de 1993 (SCN-93) para todos los países en estudio.

La información es proporcionada por cada uno de los Bancos Centrales de los países. Cada uno de los países trabaja con años-base diferentes (sobre los cuales se establece el valor agregado a precios constantes, sin intervención de los precios). Para El Salvador se trabaja con un año base correspondiente a 1992. Costa Rica trabaja con un año base 1991. Mientras que Guatemala posee el año base más reciente, correspondiente a 2005.

Sin embargo esta diferencia de años-base no es problemática, dado que lo que se quiere establecer entre las ramas no transables es su crecimiento y su participación dentro del valor agregado, de tal manera que al no tomar en cuenta los volúmenes de producción no transables entre países, se resuelven muchas dificultades, incluida ésta.

Los bancos centrales nacionales se rigen por el Sistema de Cuentas Nacionales. Este sistema es multipropósito, pues pretende establecer equilibrios contables en distintas áreas: fiscales, monetarias y productivas.

En el caso de la cuenta de producción, el SCN-93 registra la actividad de producir bienes y servicios como valor agregado bruto menos el valor del consumo intermedio, y es una medida de la contribución al Producto Interno Bruto (PIB) hecha por una unidad de producción, industria o sector. El valor se convierte en neto restándole el consumo de capital fijo (FMI, 93: párrafo 1.6)

Se considera como producción para este sistema al “proceso físico, realizado bajo la responsabilidad, control y gestión de una unidad institucional, en el que se utilizan mano de obra y activos para transformar insumos de bienes y servicios en productos de otros bienes y servicios”. (FMI: párrafo 1.2). Todos los bienes y servicios deben ser intercambiados en el mercado de una unidad a otra (onerosa o gratuitamente, por lo que se incluye el trueque).

En este apartado se ha descrito brevemente las cuatro principales fuentes de información. El proceso y los criterios para su uso se detallan en el siguiente apartado.

C. USO DE LA INFORMACIÓN, CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN Y DIAGRAMAS DE DECISIÓN

Como ya señalamos la relación entre comercio, producción y mercado de trabajo puede estar afectada por muchas características alrededor de los tres ámbitos. Para acotar el análisis, hemos incluido sólo cuatro elementos, de los múltiples que podrían incluirse sobre la dinámica comercial y productiva. De esta manera nuestra clasificación obedece a cuatro criterios:

- a. la intensidad del comercio en términos de volumen de exportaciones e importaciones;
- b. la dirección y especialización de los flujos del comercio internacional;
- c. la intensidad del comercio en términos de concentración de los socios; y
- d. el crecimiento dentro de la economía doméstica de las ramas no relacionadas con el intercambio internacional.

El primer elemento nos establece la transabilidad de cada una de las ramas en estudio. Es decir se establece qué cantidad de productos y servicios son exportados o importados en la rama de actividad específica en la nación de estudio.

El segundo elemento, en base a su posición en el volumen del flujo comercial promedio durante el período 2002-2010, establece si los flujos son bilaterales (afectados por la exportación y la importación), o si se han especializado en ser únicamente exportadores o importadores.

El tercer elemento nos explica la situación del país estudiado frente a la economía mundial en los mercados de cada rama productiva, pues nos indica qué tan diversificada es la cartera de socios comerciales del país para ofrecer sus exportaciones desde 2002 a 2010.

El último elemento responde a dos ideas. Primero que en el marco del cambio estructural, a pesar de la promoción de las exportaciones, los sectores no transables no dinámicos cargan con una importante absorción de la mano de obra (Segovia, 2002). Y segundo, que incluso dentro de los sectores no transables existe una heterogeneidad en cuanto al rol de la generación de valor agregado y la importancia en la composición de la oferta de bienes y servicios.

Para aclarar las fuentes de información y los procesos y subprocesos derivados de los criterios de clasificación ya señalados, se presenta el esquema III-1, donde se detallan los pasos para la construcción de la clasificación a nivel de rama de actividad en cada uno de los casos. Como se observa, existen cuatro procesos paralelos que se realizan en cada una de las fuentes de

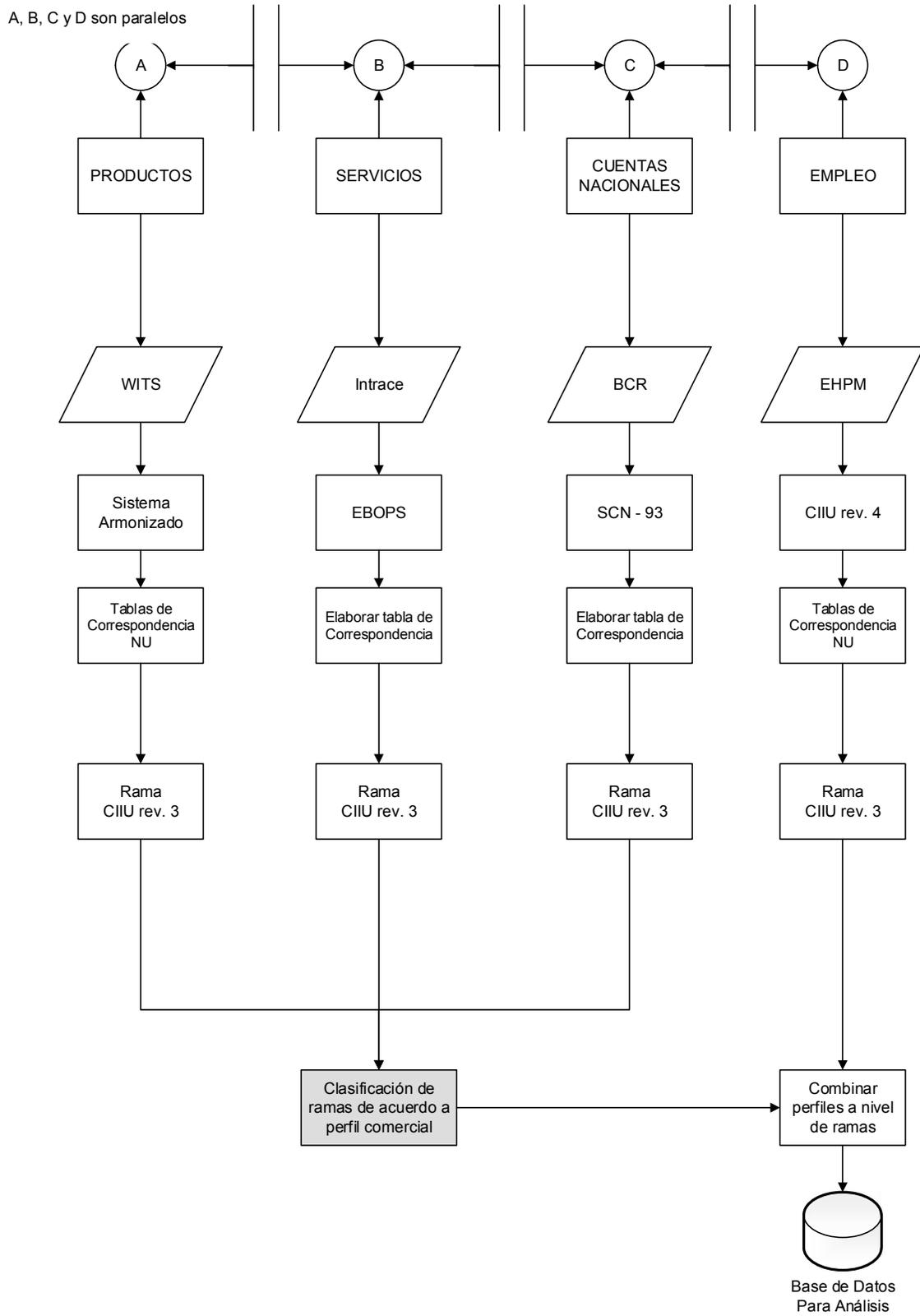
información, los cuales serían muy similares entre los países en estudio. Los procesos A y B, al utilizar la misma fuente de información para los tres países, serían exactamente iguales, y se refieren a los primeros tres criterios planteados en la introducción de este capítulo: la intensidad del comercio en términos de volumen de exportaciones e importaciones, la dirección y especialización de los flujos y la intensidad del comercio en términos de concentración de los socios.

El proceso C, depende del detalle de las SCN-93 adoptado por cada país y su nivel de divulgación, y éste proceso corresponde al cuarto criterio que se listó anteriormente: el crecimiento dentro de la economía doméstica de las ramas no relacionadas con el intercambio internacional en el periodo 2002-2010.

Finalmente el proceso D refiere a la preparación de la información desde el mercado de trabajo. A pesar de que todas las otras fuentes de información se tratan de homologar a la fuente nativa del mercado de trabajo, ésta también tiene que tener un tratamiento. A partir de las tablas de correspondencia actuales para el comercio exterior, la mejor homologación se puede hacer a nivel de la CIIU revisión 3. Por ello, la información para el año 2010 proveniente de las encuestas de empleo y de hogares debe ser llevada a la revisión 3 de la clasificación, anterior a la utilizada para capturar la información en ese año (revisión 4).

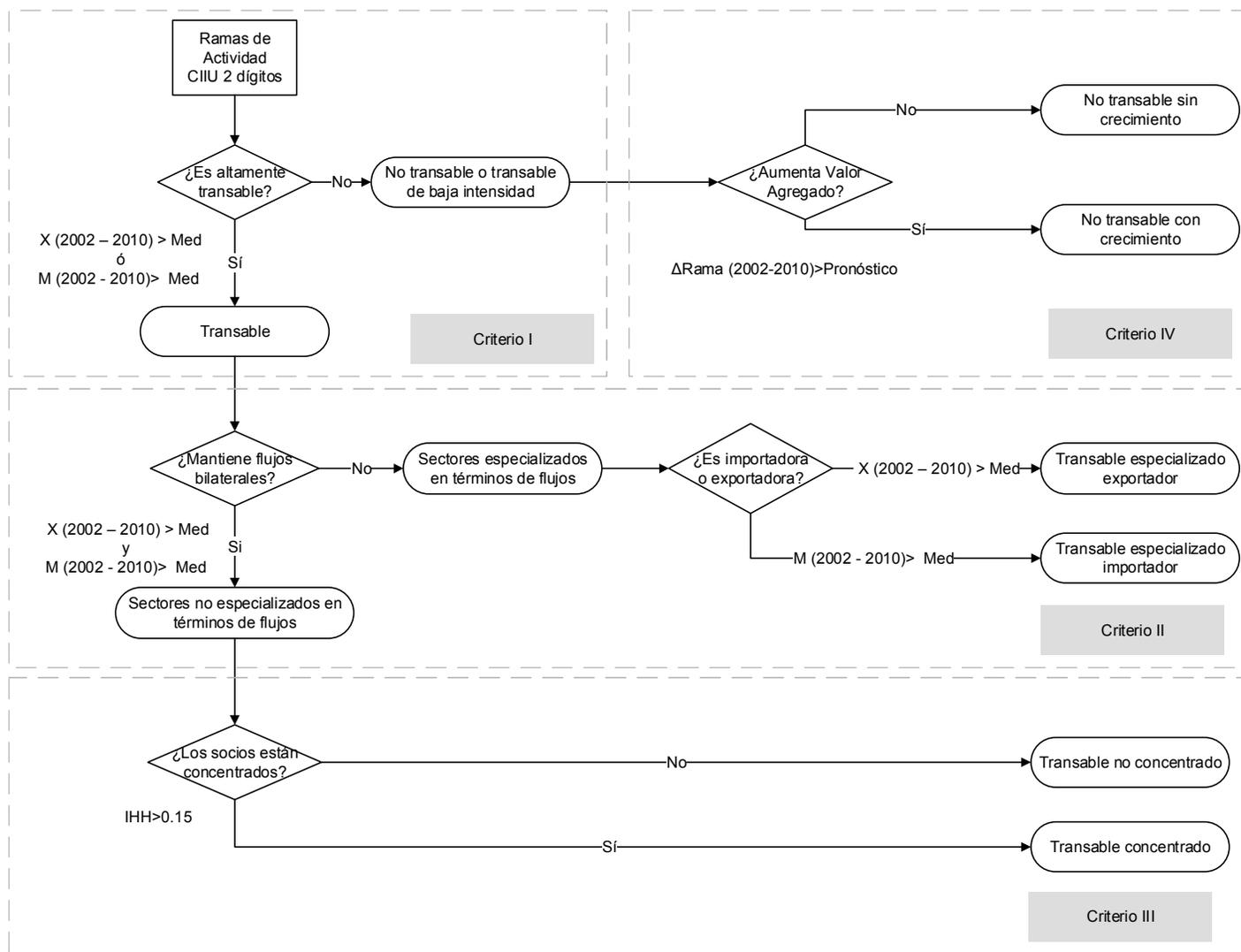
Una vez que contamos con las bases de datos estandarizadas según los criterios analizados arriba, establecimos la clasificación de las ramas económicas y su vinculación con el comercio internacional, tal como se especifica en el esquema que sigue. La lógica de este esquema III- 2 es que se trata de un proceso secuencial de decisiones a partir de los cuatro criterios ya señalados, los cuales están marcados por áreas creando sub-esquemas. El primero permite identificar a los sectores transables y no transables, desde sus resultados en el comercio internacional por el volumen de exportaciones e importaciones (criterio I, primera área a la izquierda). Una vez identificados estos dos grandes sectores se establece la intensidad dado el volumen de los flujos comerciales, para los transables (criterio II, segunda área de arriba hacia abajo); un tercer detalle de los sectores se logra con el establecimiento de la estructura de las exportaciones en relación a los socios comerciales (criterio III, tercera área). El criterio IV (primera área a la derecha), está marcado por el dinamismo interno, para los no transables. Vemos más en detalle estos criterios a continuación.

ESQUEMA III-1. INTEGRACIÓN DE LAS FUENTES DE INFORMACIÓN PARA LA BASE DE ANÁLISIS.



Fuente: elaboración propia

ESQUEMA III-2. DIAGRAMA DE DECISIÓN TEÓRICA PARA CLASIFICAR LOS SECTORES ECONÓMICOS EN FUNCIÓN DE SU PERFIL DE COMERCIO EXTERIOR.



Fuente: elaboración propia
 Nota: X, exportaciones. M, importaciones.

1) El nivel de transabilidad

El primer criterio es el parteaguas del resto de las decisiones de clasificación. Sin embargo, no es tan sencillo interpretar la transabilidad o no de los bienes y servicios estudiados. El término “transable” indica que se trata de una mercancía que tiene la capacidad de intercambiarse en el mercado global de las mercancías. Desde las teorías de comercio internacional, se puede considerar que todo bien o servicio es susceptible de comercio, así se considerarían como transables los bienes o servicios cuyo precio depende de la evolución del comercio internacional, incluyendo los que son efectivamente transados y los que están sujetos a la competencia externa. Mientras que los sectores “no transables” se conformarían por bienes y servicios que se producen y consumen de acuerdo con las condiciones del mercado doméstico sin competir con las importaciones; y por tanto su precio y cantidad dependen completamente de la oferta y demanda doméstica. (Krugman y Obstfeld, 2003)

Si bien la literatura que aborda este tipo de flujos lo hace con el objetivo de estudiar los precios de los mismos (que constituye el tipo de cambio real y una de las medidas de competitividad más importantes), la literatura no ahonda en deslindar de dónde viene la capacidad o no de ser transable, más allá de elementos históricos y subjetivos.

Por ejemplo, Dwyer (1992) realiza un ejercicio para el caso australiano, a través de las matrices insumo-producto, donde las mercancías transables se distinguen a través del siguiente proceso:

“Se propone el siguiente procedimiento:

1. Medir la producción de cada sector dentro de la economía;
2. Determinar el grado en que se exporta la producción nacional de cada industria, y establecer un umbral por encima de lo que esta producción se puede definir como orientada a la exportación;
3. Identificar el grado en que la producción nacional de cada industria es sustituible con las importaciones, y establecer un umbral por encima de lo que esta producción puede definirse como competidora con las importaciones;
4. Sumar la producción de aquellas industrias que se definen como orientadas a la exportación y de importación que compiten para formar una medida del sector de los bienes transables;

5. Sumar la producción de las industrias restantes para formar una medida del sector de bienes no transables (Dwyer, 1992: 445-446)⁴⁸

Knight y Johnson (1997) agregan dos criterios para definir de manera más adecuada los umbrales; por un lado, el nivel de participación de las importaciones o exportaciones afecta el comportamiento de un sector al quedar más expuesto a influencias del mercado internacional. Por otro lado, la clasificación del umbral también debería mantener cierta estabilidad a través del tiempo, como también representatividad de los sectores transables a través de ciclos de económicos.

Lo ideal para llevar a cabo una clasificación que dé cuenta de las interacciones de los flujos comerciales en la malla productiva necesita de matrices insumo-producto. Ante su ausencia, el esquema utilizado es determinar umbrales de lo que está afectado por el comercio exterior, concentrándonos en su relación directa: lo que fue efectivamente transado y no su relación con la ley del precio único o bien con el arrastre de ramas en estadios previos a la comercialización.

Nuestra manera de resolver la capacidad “transable” de los bienes y servicios recayó en una postura histórica dada por los bienes y productos comercializados en el periodo 2002-2010. Nuestra clasificación, por tanto refleja más lo “comercializado” de manera concreta más que la capacidad que, ante algún cambio en los precios relativos, la producción se oriente hacia afuera. Retomando una de las premisas de Knight y Johnson (1997), se ha utilizado información de varios años para darle robustez histórica a la clasificación. Se advierte que la transabilidad queda determinada para el período utilizada, pues las ramas de actividad que hemos considerado como transables o no, podrían cambiar en el futuro, y seguramente no reflejan la transabilidad del pasado.

Las metodologías que establecen umbrales como las señaladas, dan cuenta que existen distintas maneras de utilizar criterios de decisión para establecer clasificaciones autocontenidas, y que se mantiene un cierto nivel de subjetividad a la hora de establecerlos. Dado que la especificidad de la clasificación propuesta se mantiene a nivel de rama y no a nivel de producto, nos permite establecer que una rama donde existen productos o servicios que han sido comercializados según

⁴⁸ La autora incluso señala que podrían mencionarse en un sector específico aparte los sectores que son sobre en su mayor parte insumo para sectores orientados a la exportación, como “transables secundarios”.

los criterios mencionados arriba, es una rama “transable”, a pesar que no todos los productos generados en esa rama hayan sido comercializados de tal forma.

Como ya se mencionó, para el caso de comercio a nivel de los productos se utilizó la clasificación SA 2002. Ésta se puede extender a una correspondencia al CIIU hasta la revisión 3. Dado el proceso de clasificación que pretende tener insumos de información del grado tecnológico de los productos, el dinamismo en la economía nacional, así como la información diferenciada por país y su clasificación, se optó por mantener una correspondencia a dos dígitos para homogenizar toda la información disponible. Lo cual coincide con la correspondencia EBOPS-CIIU del intercambio de servicios, que se realiza hasta dos dígitos.

La correspondencia entre el SA y la CIIU es de carácter “muchos a uno”. Es decir a varios productos del SA le corresponden una misma rama de actividad. Se utiliza la tabla de correspondencia divulgada por Naciones Unidas (NU). Esta tiene mínimas excepciones. A partir de este ejercicio, quedan 89 productos fuera de esta correspondencia.⁴⁹ Sin embargo estos productos refieren, sobre todo, a productos de manejo de desperdicio y cuyo monto y volumen en el comercio internacional es mínimo. Por lo que se han suprimido del análisis (en todos los países corresponden a menos del 2% del volumen de comercio anual).

En el caso de los servicios, el Intracen retoma la información con la EBOPS la cual tiene la desventaja de no ser tan detallada a nivel de servicios cómo puede llegarlo a ser el Sistema Armonizado 2002 (SA2002). Del mismo modo, la información está disponible a distintos niveles por el Intracen. Por ello, se optó por hacer una correspondencia hasta dos dígitos de la CIIU. La descripción de esta correspondencia se puede observar en los anexos. Esta correspondencia se realizó manualmente, porque en algunos casos se vuelve de una rama a varios servicios y a veces al contrario. Se presenta la correspondencia que pretende tener menos ambigüedades. La regla de decisión fue intentar respetar el nivel de mayor especificidad disponible a nivel de EBOPS. Se auxilió, cuando fuera necesario, de la correspondencia intermedia con el CCP (Clasificación Central de Productos).⁵⁰

⁴⁹ El listado de estos productos se detalla en los anexos.

⁵⁰ Para la información sobre el intercambio de servicios no se recurrió a la base pública de las Naciones Unidas “UN Servicetrade”, debido a que los datos publicados reales para los países en estudio corresponden a 2007 y, posteriormente, se presentan proyecciones de los datos. De igual manera la versión más detallada de los productos se

Una vez establecida esta primera agrupación para la producción y los servicios, se puede establecer el monto en dólares corrientes de los flujos comerciales por rama de actividad y compararlos con los flujos promedios en el periodo 2002-2010. Las ramas se clasifican entonces en *sectores transables*, a las que presentan flujos de bienes o servicios que se intercambian entre el país de estudio y otros socios comerciales, durante 2002-2010, por encima de la mediana.⁵¹ Mientras que se considera como *sectores no transables* a aquellas ramas que no presentan flujos de bienes o servicios que se intercambian entre el país de estudio y otros socios comerciales, o que lo hacen en escasa magnitud. Esto también se puede observar en el esquema III-2 (en el área señalada como “Criterio I”).

2) Dirección y especialización de los flujos

El segundo criterio, que aplica únicamente a las ramas dentro del sector transable, está definido por la dirección o especialización de los flujos. Esto permite observar la orientación exportadora o no de las ramas productivas (y está en sintonía con parte del proceso señalado por Dwyer, 1992).

Este criterio se aplica con la información que ya se mantiene del mismo proceso anterior. Se establece como *sector no especializado* a aquellas ramas que incluyen flujos bilaterales de exportación e importación. Es decir, son ramas cuyos bienes o servicios se fabrican y consumen en el exterior y en la economía doméstica. El caso opuesto es el del *sector especializado*, pues en esta sub-categoría se incluyen a las ramas de actividad que se concentran en ser exportadoras o importadoras, esto es, que están especializadas en términos de un flujo unilateral de comercio. Estos flujos se determinan por la posición de las ramas en la distribución (mediana) de las exportaciones y las importaciones. Este criterio también se puede observar en esquema III-2, en la sección señalada con “Criterio II”.

3) Los socios comerciales y su concentración en valor de las exportaciones

Hemos considerado como “socios comerciales” a los países con los que una nación establece relaciones de intercambio de bienes. En este rubro, la herramienta de consulta del WITS permite

mantiene en la EBOPS. Para esta correspondencia, así como la correspondencia oficial con la CCP, se mantiene la cuenta travel fuera, pues no se puede establecer su composición en términos de rama de actividad.

⁵¹ Es decir, la mediana de los montos de las exportaciones e importaciones de las ramas con sus valores promedio durante 2002-2010.

establecer el monto de los flujos comerciales dentro de cada rama según los países con los que se comercia.

Tomando en cuenta la participación, se calculó para cada rama de la CIU a dos dígitos, el índice Herfindahl-Hirschman, en su versión normalizada.⁵² Éste índice es una medida de concentración de una población. La ventaja de la versión estandarizada es que permite comparar grados de concentración entre grupos de diferente tamaño, pues pondera a los productos y países de acuerdo su tamaño en el total del flujo comercial.⁵³

El Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH) ha sido utilizado en la literatura sobre economía industrial como indicador de la *concentración de los mercados*. La escala utilizada por el gobierno de Estados Unidos establece que un índice mayor de 0.18 se considera como un mercado “concentrado”. Entre 0.10 y 0.18 “moderadamente concentrado”, mientras el rango entre 0.0 y 0.10 se considera “diversificado”. Para establecer una sola medida, se plantea en la clasificación tomar una escala media de 0.15 para establecer el nivel de concentración de los mercados de las ramas de actividad en estudio. De este modo se tiene un índice particular para cada una de las ramas a dos dígitos en las que se registra comercio, para el año 2010.

Este índice permite observar la “competencia”, como es usado en mercados internos. Cuando se establece este índice a nivel internacional, tenemos entonces una medida de qué tan dependiente son las exportaciones y las importaciones del consumo y la producción externa.

A partir de esta definición de intensidad comercial de acuerdo a las características del mercado internacional en términos de su competencia, se puede establecer un criterio de separación dentro de los sectores que no tienen flujos comerciales especializados (el sector *no especializado*). Un sector transable (*no especializado*) se considera como *concentrado*, si está compuesto por ramas de actividad con flujos bilaterales de importación y exportación (no especializados), pero cuyo mercado está concentrado en términos de países a quienes se dirigen las exportaciones. En caso contrario, se considera *no concentrado* (ver esquema III-2).

⁵² El índice se calcula así: $H = \sum_{i=1}^N s_i^2$. Donde “s” es la participación de cada socio comercial i en el mercado y N es el número total de socios. La versión normalizada del índice, se calcula como $H^* = \frac{H-1/N}{1-1/N}$, haciendo que la escala vaya en lugar de 0 a 1/N, de 0 a 1.

⁵³ Ver sobre más medidas de comercio internacional y su dinamismo Durán Lima (2008)

4) Criterio de comportamiento en la economía doméstica

Finalmente, el cuarto criterio aplica solo a las ramas que anteriormente fueron clasificadas como *no transables*. El criterio para clasificar cada una de las ramas es relativo al crecimiento y a la estructura del valor agregado. Se recuerda que este proceso puede ser consultado en la región superior derecha del esquema III- 2.

Hemos hecho hincapié en nuestro marco analítico del papel del cambio estructural. Segovia (2002) explica que a partir de los cambios estructurales, existe un papel activo de los sectores no transables y que incluso estos podrían estar patrocinando el consumo, el excedente y el empleo, a través del estudio del caso salvadoreño. Por tanto, nos pareció apropiado ahondar en esta dimensión de análisis y propiciar un debate, analizando dos países más con este criterio y observar su comportamiento.

Se tomó la información de 2002 a 2010, para homogenizar los periodos con respecto a la información de productos y servicios. A partir de la estructura del año de inicio (2002) se calculó los pesos de cada rama. Tomando en cuenta el crecimiento promedio del periodo de la economía global del país respectivo, se proyectó el monto de cada una de las ramas de las SCN-93 de acuerdo a los pesos de 2002. Si el valor real en 2010 es mayor que el pronóstico estamos frente una rama “con crecimiento”, esto es, que ha crecido más de lo esperado, ya sea en términos de su estructura o del monto del valor agregado producido. Si es el caso contrario, que el valor real es menor que el pronosticado, estamos frente a una rama “sin crecimiento”, que se puede deber a que ha perdido importancia en términos de su peso o del valor agregado producido.

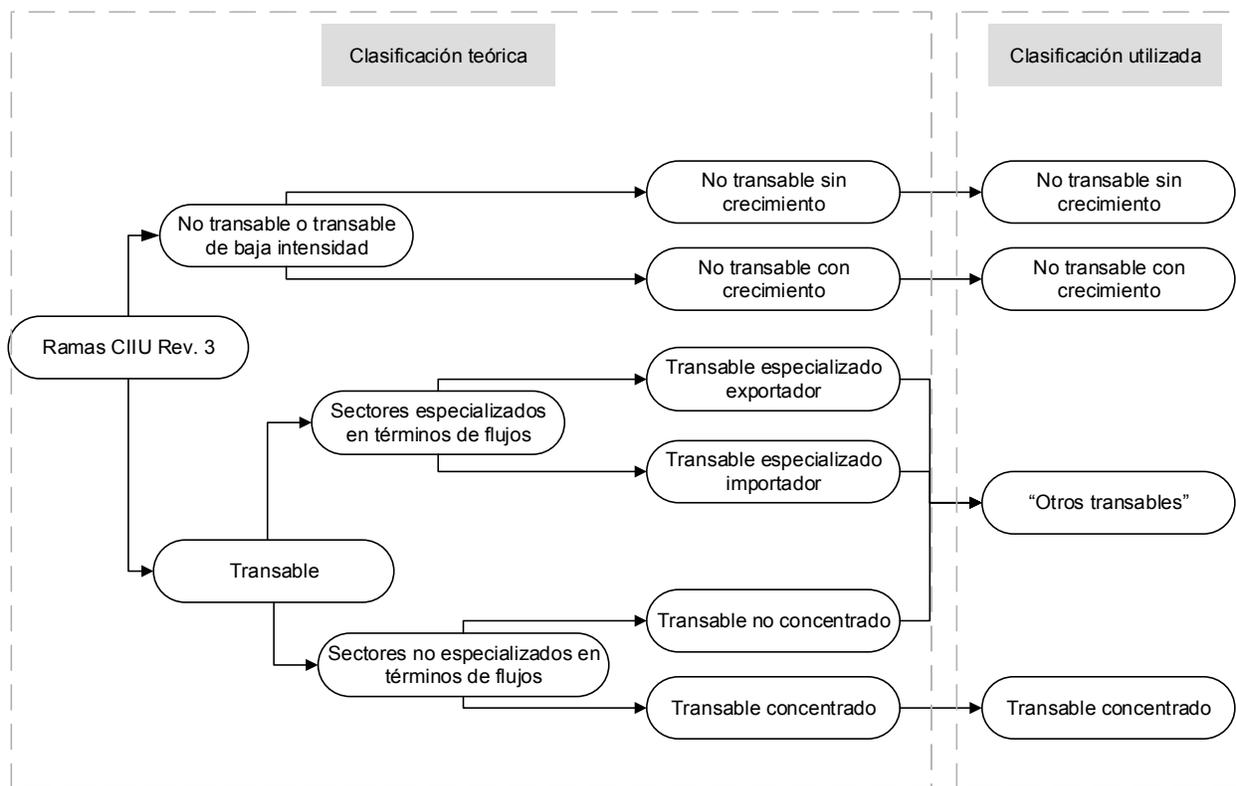
5) Agrupación finalmente utilizada

La clasificación teórica mostrada en el esquema III-2 permitiría el análisis a nivel de 6 sectores diferentes, idealmente. Sin embargo, en los tres casos estudiados, este nivel de detalle no se puede mantener, sobre todo al nivel de los transables.

En general, los sectores transables especializados, importador y exportador, así como el sector transable de alta intensidad no concentrado refieren a ramas de actividad que aglutinan pocas observaciones en el mercado de trabajo, y además, después de un análisis descriptivo de las variables de condiciones laborales, mantienen comportamientos similares. Por ello, se aglutinó en *otros transables* a estos tres sectores. Pueden agrupar: 1) a ramas de actividad con flujos bilaterales

de importación y exportación (no especializados), pero que tienen un mercado diversificado en términos de países a quienes se dirigen las exportaciones; 2) asimismo, se puede tratar de ramas especializadas con un flujo unilateral de comercio. Todos estos sectores coinciden en no ser los tradicionales sectores de exportación en los países. Como se mencionó, La decisión de agrupar estos sectores se debe a que son sectores pequeños en términos de observaciones en el mercado de trabajo, en las economías centroamericanas. Sin duda, otros casos y otros países podrían permitir un análisis individual de estas ramas. La comparación entre la clasificación teórica y la utilizada se puede revisar claramente en el esquema III-3.

ESQUEMA III-3. COMPARACIÓN ENTRE LA CLASIFICACIÓN TEÓRICA Y LA CLASIFICACIÓN FINALMENTE UTILIZADA PARA EL ANÁLISIS DE LAS RAMAS DE ACTIVIDAD



Fuente: elaboración propia.

En resumen, la aplicación de los criterios resulta en una clasificación de sectores que mantiene varios niveles de análisis, que hemos concentrado en tres: i) transabilidad; ii) condiciones de los socios comerciales y dirección de los flujos para los sectores transables y iii) desempeño del valor agregado para los sectores no transables. Un detalle de estos niveles y los sectores que los

conforman se puede observar en el recuadro III-1. Los países mantienen relaciones diferenciadas de pesos en términos de volúmenes de comercio y de fuerza de trabajo relacionados con ellos, estas especificidades serán resueltas en los capítulos que corresponden a cada país, donde además se ofrece un listado en los anexos de las ramas de actividad incluidas en cada agrupación.

RECUADRO III-1: RESUMEN DE LA CLASIFICACIÓN SEGÚN LA RELACIÓN CON EL COMERCIO INTERNACIONAL. DESCRIPCIÓN POR SECTORES

Sectores transables: refieren a ramas de actividad que presentan flujos de bienes o servicios que se intercambian entre el país de estudio y otros socios comerciales, durante 2002-2010. Incluye a ramas de actividad con flujos bilaterales de importación y exportación (no especializados) y a ramas que se concentran en ser exportadoras o importadoras (especializadas).

Concentrado, incluye a las ramas de actividad con flujos bilaterales de importación y exportación (no especializados), pero cuyo mercado está concentrado en términos de países a quienes se dirigen las exportaciones.

Otros transables, aglutina a ramas de actividad con flujos bilaterales de importación y exportación (no especializados), pero que tienen un mercado diversificado en términos de países a quienes se dirigen las exportaciones. Asimismo, se puede tratar de ramas especializadas con un flujo unilateral de comercio.

No transables: refieren a ramas de actividad que no presentan flujos de bienes o servicios que se intercambian entre el país de estudio y otros socios comerciales (o que los tienen en muy pequeña escala).

Sin crecimiento, se refiere a las ramas de actividad económica que se estancaron o que mantuvieron un crecimiento proporcional a su participación dentro del valor agregado al inicio del período 2002-2010.

Con crecimiento, incluye a las ramas de actividad que durante el período de estudio crecieron tanto en volumen de valor agregado como en su participación dentro de la estructura productiva, durante el período 2002-2010

Nota: Se parte de los sectores especificados por la dirección de flujos, pero hemos conformado agrupaciones más simplificadas que permitan observar mejor el efecto del comercio internacional sobre el ingreso y las otras condiciones laborales. Si se quiere ahondar en la composición interna de cada subsector, consúltese los esquemas IV-1 al IV-4; V-1 y V-2 y VI-1 y VI-2, correspondientes a cada caso de estudio.

D. CONSIDERACIONES FINALES SOBRE LA CLASIFICACIÓN PRODUCTIVA PROPUESTA

La clasificación descrita se ha diseñado para establecer más claramente la relación entre la producción, el comercio internacional y las condiciones laborales, a través de una estructura que puede ser leída desde las encuestas de empleo y hogares. El resultado final es una agrupación basada en tres criterios aplicables a las tres naciones en estudio y a cualquier país adscrito al COMTRADE y al Intracen y que puede fácilmente ajustarse al detalle específico de las Cuentas Nacionales de cada país.

El resultado es una clasificación de las ramas de actividad de acuerdo a la relación con el comercio internacional. La composición de cada sector variará entre cada país de acuerdo a los desempeños nacionales; es decir, habrá ramas que en un país sean transables y que pueden no serlo en otro. Por lo que esta alternativa al no basarse en el proceso de producción, como la clasificación tradicional (primario, secundario y terciario) puede ser un insumo importante para el análisis del mercado de trabajo.

La clasificación cuenta con por lo menos cuatro características deseables para esta investigación:

- a. Es *replicable*. Esta es una de las características esenciales debido a que este estudio descansa en un análisis comparativo entre los tres países: Guatemala, El Salvador y Costa Rica.
- b. Se basa en criterios relativos a cada país, lo que la hace *comparable*. Pues no depende de volúmenes ni tamaños de mercado ni depende de años bases.
- c. Es *exhaustiva* para las ramas de actividad. Todas las ramas pueden ser clasificadas de acuerdo a la información disponible.
- d. Es *excluyente* para las ramas de actividad. Ninguna rama puede estar clasificada en el mismo sector en el mismo nivel de detalle de la clasificación.

Las primeras dos características son básicas para el análisis comparativo entre países. Las últimas dos características tienen que ver con la fiabilidad de la clasificación para denotar grupos y hacer el análisis estadístico de manera adecuada dentro de cada país sin ambigüedades.

Del mismo modo, la estrategia metodológica coincide con la estrategia analítica, esto es, situarse desde el mercado de trabajo, y llevar la información desde la especificidad del comercio y los bienes y servicios exportados, hasta su interacción con las condiciones laborales.

La clasificación propuesta no está exenta de limitaciones, a pesar de sus ventajas. La primera refiere al proceso mismo de la homologación entre la información a nivel de productos hacia el nivel de rama de actividad. El proceso nos permite establecer una rama donde existen productos o servicios que han sido comercializados, a pesar que no todos los productos generados en esa rama hayan sido comercializados de tal forma, puesto que no existe una base de todos los productos producidos por un país, sino únicamente los que llegan al mercado internacional.

Una segunda limitación que debemos tomar en cuenta en nuestro análisis es el nivel de desagregación de dos dígitos de la CIIU; este nivel incluye actividades que si bien comparten un cierto rasgo común, también mantienen heterogeneidad sustancial. Sin embargo, con base en la información y las agrupaciones existentes para los diferentes países, no nos fue posible desagregar los datos en mayor medida.

La tercera salvedad que debe hacerse a la clasificación es que se construyó, por una parte, con información sobre la producción y los intercambios de bienes y servicios en su totalidad, en el nivel agregado; por la otra, el proceso probabilístico de la muestra de los hogares de los trabajadores nos lleva a tener sólo una visión aproximada del mercado de trabajo. Por las restricciones anteriores es que a lo largo de la investigación se plantea que se construyeron sectores económicos que están ligados o clasificados desde el comercio internacional, y que, en efecto, no podemos examinar relaciones directas, como las que se dan entre una empresa que produce un producto específico y el empleado en ella. No obstante, este tipo de análisis sobre empresas (véase Padilla y Arroyo, 2013, sobre Costa Rica) tiene la restricción de que sólo se circunscribe a un número determinado de unidades productivas y no permite analizar la estructura conjunta de las condiciones laborales, como se hace en esta investigación.⁵⁴

Finalmente, como ya se mencionó, una gran limitación refiere a la cuenta “*travel*” de balanza de pagos; si bien se puede tener un monto en la balanza de pagos, ésta no puede ser prorrateada en las diferentes ramas productivas, puesto que los turistas consumen en los países como nacionales. Esta limitación es aún más sustancial para el caso costarricense, como veremos en el capítulo VI.

⁵⁴ Además, la información sobre empresas y comercio internacional muchas veces no incluye importantes características sobre la fuerza de trabajo empleada como son la condición de hombre o mujer, la edad o la escolaridad, las cuales se sabe que afectan las condiciones laborales (véase Padilla Pérez y Arroyo, 2013)

En estos primeros cuatro apartados nos hemos concentrado en la clasificación productiva. Sin embargo, también se tomaron decisiones metodológicas importantes con respecto a la información provista por las encuestas de empleo y hogares utilizadas en esta investigación. Esto se discute en la siguiente sección.

E. LA INFORMACIÓN DE LAS ENCUESTAS DE HOGARES E INGRESO Y LAS CONDICIONES LABORALES

Como se estableció en el capítulo anterior, nunca ha existido un consenso para identificar las carencias laborales en países no desarrollados como los centroamericanos. Sin embargo, existen muchos ejes de reflexión comunes para este propósito, y sobre todo indicadores, en gran medida porque la mayoría de diagnósticos y estudios se apoyan en datos oficiales que se pautan a nivel internacional. Los siguientes aspectos son los que han recibido mayor atención: las escasas remuneraciones, las jornadas irregulares de trabajo, la falta de protección social, la inseguridad e inestabilidad en el trabajo y la ausencia de derechos laborales. Asimismo, destaca el énfasis que ha recibido la presencia de micronegocios y de autoempleo, dentro de diferentes concepciones sobre la heterogeneidad productiva que nos caracteriza y la exclusión laboral y social a que está sujeta gran parte de la fuerza de trabajo y de la población (véase, Castel, 1999; Infante y Vega-Centeno, 1999; Pizarro, 2001; Fields, 2003; Silver, 1994; Rodgers, 1995; Mora, 2006; Pérez Sáinz, 2010; García, 2011).

Se exploró la posibilidad de incorporar estas dimensiones o variables manejadas de manera más frecuente en nuestro análisis; sin embargo, nos enfrentamos a la ausencia de información y al problema de las diferencias entre las bases de datos (ENEI, para Guatemala; la EHPM, para El Salvador; y, la ENAHO, para Costa Rica); ante estas dificultades, dimos preferencia a las variables que fueran lo más comparables posible. Las condiciones laborales con las que se trabajaron en los apartados descriptivos y en el Análisis de Correspondencias Múltiples (ACM) para cada país, fueron los ingresos laborales por hora, el acceso a seguridad social, la firma de contrato (para Guatemala y El Salvador), y algunas variables que dan cuenta de la jornada: la extrajornada (más de 60 horas a la semana) y el subempleo visible (menos de 40 horas y disponibilidad para trabajar) (ver los capítulos IV, V y VI, a continuación)

Una vez concluida esta primera etapa en cada uno de los casos, nos interesaba estimar el peso de los factores sociodemográficos intervinientes, además de la pertenencia a los diferentes sectores

productivos, previamente clasificados desde la perspectiva del comercio internacional. Para lo anterior, necesitábamos contar con los datos más comparables entre los tres países, además de obtener resultados confiables con las distintas herramientas estadísticas multivariadas. En este contexto, inicialmente tuvimos que descartar la sindicalización, pues es una variable de gran importancia pero que no es recolectada en el caso salvadoreño desde 1997.

Del mismo modo, descartamos la firma de contrato porque no pudimos obtener esta información para el caso de Costa Rica. En la ENAHO no se interroga por la firma de contrato, más bien se pregunta la duración del empleo (en el caso de los asalariados) y de las personas independientes, si existe contabilidad formal. Si bien, la firma del contrato, la duración del empleo y la contabilidad formal de la empresa donde se labora podrían considerarse indicadores de la misma dimensión *de estabilidad laboral*, éstos no podrían operar de manera similar, puesto que uno refiere al proceso interno del establecimiento, y la firma del contrato a un evento que sucede directamente como un acuerdo entre el trabajador y el patrón. De la misma manera que sucede con el contrato, no contábamos con suficiente información para analizar la posible inestabilidad laboral en los tres países, sobre todo considerando que nuestro estudio se restringe a un momento en el tiempo.

Además de lo anterior, los múltiples ensayos que llevamos a cabo en torno a la jornada laboral no arrojaron resultados estadísticos confiables entre los tres países. A pesar de ser un aspecto de suma relevancia, obtuvimos modelos con poca significancia estadística o con resultados poco convincentes. Se intentaron modelos *logit* por separado de manera inicial para el caso salvadoreño (subempleo y extrajornada); así como modelos *multilogit* donde se modelaba la condición de subempleo visible, frente a una jornada reglamentaria o voluntaria; y la extrajornada. Estos modelos tampoco resultaron parsimoniosos ni con capacidad de predicción (en el sentido estadístico).

Una vez descartadas las opciones mencionadas, le dimos prioridad al ingreso laboral, puesto que consideramos que tanto para trabajadores asalariados como no asalariados, constituye un indicador central ampliamente utilizado en los estudios de calidad de vida y de pobreza en sociedades capitalistas, y que además es una variable que es posible construir de manera bastante homogénea entre los tres países en estudio. Este aspecto fue complementado con el de acceso a la seguridad social, el cual presenta menos homogeneidad en las bases de datos, como veremos a continuación.

En los siguientes acápites de este apartado señalaremos cómo fueron construidas las variables de ingreso laboral por hora y acceso a seguridad social.

1) Ingreso laboral por hora

Para construir la variable de ingreso laboral por hora, se tomaron los salarios, las bonificaciones y cualquier otro pago monetizado en las encuestas. En los casos de Costa Rica y El Salvador se tomó la variable de ingreso construida por los departamentos de estadística que realizaron los ejercicios de recolección. En el caso de Guatemala se sumaron las variables correspondientes a salarios, bonificaciones e ingresos obtenidos del trabajo, para los no asalariados.

a. Ajuste por Paridad de Poder Adquisitivo (PPA)

Una vez que se obtuvieron los salarios, así como los ingresos obtenidos del trabajo, se utilizó el deflactor implícito de paridad del poder de compra, publicado en las bases de datos del Banco Mundial. Este indicador está expresado en moneda nacional por dólar internacional (en precios corrientes) y se construye por medio de una canasta de bienes a partir de las fuentes primarias de la OECD (*Organization for Economic Cooperation and Development*), el Banco Mundial y las Penn World Tables, creadas por la universidad de Pensilvania. Los valores utilizados se muestran en el siguiente cuadro.

CUADRO III-2. DEFLACTOR IMPLÍCITO DEL PPA PARA EL AÑO 2010. GUATEMALA, EL SALVADOR Y COSTA RICA

<i>País</i>	<i>Deflactor implícito del PPA (2010)</i>
Costa Rica	371.333
El Salvador	0.502
Guatemala	4.765

Fuente: Fondo Monetario Internacional (2011)

b. Ajuste por horas trabajadas

Una vez que se obtuvo el monto de ingresos deflactados, éste monto mensual se dividió en 4.28 semanas, y una vez que se obtuvo el monto semanal, se dividió entre la cantidad de horas “normalmente” o “habitualmente” trabajadas a la semana.

A partir de este ingreso laboral por hora se realizaron los descriptivos, los ACM y los modelos estadísticos que detallamos más abajo.

2) Acceso a seguridad social

Esta variable es menos homogénea entre los países, pero fue escogida porque ofrece una perspectiva complementaria a la del ingreso, ya que –como es ampliamente conocido- el respaldo (o la falta) de la seguridad social es importante cuando se presentan enfermedades, discapacidad o cuando se llega a la edad de jubilación, sobre todo en sociedades caracterizadas por muy deteriorados niveles salariales y entradas irregulares de ingreso. En general se tomó como acceso a seguridad social si el trabajador utilizaba los servicios de seguridad social como afiliado o beneficiario, excluyéndose a los pensionados.

En el caso guatemalteco, la pregunta está hecha directamente en el módulo de trabajo, y se pregunta si el *trabajador* está afiliado, o es beneficiario del Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS) o si es pensionado. (Pregunta 25 del cuestionario). Existe una pregunta aparte para establecer si el seguro es privado (pregunta 26). Sin embargo, a esta última categoría corresponden 393 casos, que equivalen al 5% de la población ocupada; además que el 68.96% de los que reportan tener seguro privado, también están afiliados al IGSS. Por lo que se mantuvo sólo la pregunta 25 para construir la variable de acceso a seguridad social.

En el caso salvadoreño, se interroga de manera similar, por afiliados y beneficiarios en el módulo de preguntas sobre el trabajador; sin embargo, se incluye en la misma pregunta tanto el ISSS como seguridad privada (reactivo 422). Existe una pregunta en el módulo de características sociodemográficas (reactivo 108a) sobre el tipo de seguro médico que mantiene la población; sólo 10 de 33,546 individuos dentro de la población ocupada de la muestra reportaron algún tipo de seguridad privada, y sólo 7 de los 8,103 que reportaron tener acceso a seguridad social en el reactivo 422. Lo que indica que la pregunta 422 se puede interpretar como relativa al esquema de la seguridad social salvadoreña (Instituto Salvadoreño del Seguro Social, ISSS).

En el caso de Costa Rica, la información se tomó del módulo de individuos, que se realiza antes de que se pregunten los elementos relativos al trabajo. La sección se llama “condición de aseguramiento” en la sección A de “variables sociodemográficas”. Se pregunta por el tipo de seguro social con el que se cuenta, con las siguientes categorías: . asalariado; mediante convenio (asociaciones, sindicatos cooperativas, etc.); cuenta propia o voluntario, por el Estado (incluye al familiar de asegurado por el Estado); familiar de asegurado directo (asalariado, mediante convenio o voluntario); pensionado del régimen no contributivo monto básico, pensionado del régimen no

contributivo de gracia o guerra; pensionado del régimen de IVM de la CCSS; pensionado del régimen del Magisterio, Poder Judicial, Hacienda, otro; familiar de pensionado; otras formas (seguro de estudiante, de refugiado y otros); seguro privado o del extranjero.

Las maneras distintas de captar la condición de aseguramiento, llevó a considerar cuál sería la forma más homogénea de operacionalizar la variable. En el cuadro III-3 se muestran algunas características y diferencias entre los países.

CUADRO III-3. ALGUNAS CARACTERÍSTICAS DE LA CAPTACIÓN DE LA SEGURIDAD SOCIAL EN GUATEMALA, EL SALVADOR Y COSTA RICA, 2010.

<i>Características</i>	<i>Guatemala</i>	<i>El Salvador</i>	<i>Costa Rica</i>
La seguridad social asociada al trabajo	Sí, desde el trabajador	Sí, desde el trabajador	Sí, indirectamente desde el individuo
Es pública o privada	Sí	Sí, indirectamente según característica de seguro médico	Sí
Se distinguen formas varias de aseguramiento	No	No	Sí
Afiliación o beneficiario	Sí	Sí	Sí
Se identifica pensionados	Sí	Sí	Sí
Se identifica si es voluntario	No	No	Sí

Fuente: elaboración propia con los cuestionarios de la ENEI, 2010; EHPM, 2010; ENAHO, 2010.

La variable que se construyó es dicotómica, cuyo valor de 1, representa a quienes tienen acceso a la seguridad social. Aquí se incluyeron a los “afiliados” y “beneficiarios” reportados en las preguntas de Guatemala y El Salvador; y las primeras cuatro opciones definidas en la condición de aseguramiento del caso costarricense (asalariado; mediante convenio; cuenta propia o voluntario, por el Estado, y familiares de asegurados directos).

Son controversiales dos aspectos importantes de estas decisiones que se tomaron para la operacionalización de la seguridad social. El primero se refiere a los pensionados. Los pensionados quedaron fuera de nuestra variable de seguridad social, puesto que es un beneficio por un trabajo pasado y no actual, por lo que a estos se les asignó un valor de 0. Además, estos casos representan menos del 5% de la fuerza de trabajo ocupada en todos los países en estudio.

El segundo se refiere a la inclusión de los “beneficiarios” o “familiares” (opción “beneficiario”, en los casos salvadoreño y guatemalteco; y “familiar de asegurado directo”, para el caso costarricense). Podría argumentarse que es inexacto atribuir los beneficios de la seguridad social

a este grupo dentro de ramas de actividad específicas, pero nos preocupó que en el caso costarricense, país donde la seguridad social está más extendida, el rubro de “cuenta propia o voluntario”, también incluía al familiar del asegurado, sin posibilidad de desagregación. En aras de sacrificar el menor número de casos para nuestro análisis comparativo, la decisión final fue incluir a los “beneficiarios” y “familiares”, los cuales representan 11.34% de la fuerza de trabajo para El Salvador; 13.53%, para el caso costarricense; y el 18.52% para el guatemalteco.

Para finalizar, un aspecto relevante de la información para el caso de Costa Rica es que permite establecer si la condición de aseguramiento es llevada a cabo por asalarización o de manera voluntaria. La condición de voluntaria representa al 19.66% de los casos reportados como personas con seguridad social; mientras el 61.50% de los casos refieren a aseguramiento por su condición de asalarización.⁵⁵ Esto se debe tener en cuenta a la hora de interpretar los resultados del capítulo VI, toda vez que se podría argumentar que en este país la seguridad social es más un indicador de ciudadanía social y no de condiciones laborales.

E. HERRAMIENTAS ESTADÍSTICAS UTILIZADAS

La selección de técnicas utilizadas se hizo con base en el tipo de variable dependiente que se quería modelar y la compatibilidad entre los tres países. Si bien, la base de datos de El Salvador, por tener una mayor cantidad de observaciones, proveía de un abanico más grande de opciones, para establecer comparaciones entre los países se decidió utilizar la misma técnica en los tres países estudiados.

Del mismo modo, se trató de elegir un grupo de variables independientes que fuera más o menos homogéneo. Esto se verá más adelante, en los anexos específicos para cada capítulo donde se detallan las variables independientes de cada modelo para los casos nacionales. A continuación especificamos las características principales de las técnicas utilizadas para modelar el ingreso laboral por hora y el acceso a seguridad social. Todas las estimaciones se hicieron utilizando el programa STATA, en su versión 12.

⁵⁵ El resto de los casos (18.84%), corresponde a los familiares directos de beneficiarios; así como los asegurados por convenio y por el Estado.

1) Regresión lineal robusta para variable dependiente continuúa

Los ingresos laborales por hora para los tres casos, son variables continuas que no se distribuyen como una normal, con una distribución sesgada hacia los valores más bajos y con presencia de *outliers* influyentes. Por lo que se buscó un método que fuera más flexible en sus supuestos, que la regresión lineal por mínimos cuadrados ordinarios.⁵⁶

La regresión robusta lineal es una variante de la regresión lineal que toma en cuenta que la variable dependiente (en este caso el ingreso laboral por hora) tiene *outliers* (datos “aberrantes”) y por lo tanto corrige los errores estándar otorgando menor peso a las observaciones con residuos más altos y supera así los problemas de heterocedasticidad propios de este tipo de distribuciones. Este proceso genera estimadores de máxima verosimilitud.

El proceso consiste en que en base a una primera regresión por Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO), se calcula el estadístico Cook-D para cada observación, y luego se deja fuera del análisis cualquier observación con la distancia de Cook mayor que 1. Luego el proceso de iteración comienza en la que los pesos se calculan sobre la base de los residuos absolutos. Se utilizan dos tipos de ponderación. La ponderación estilo Huber, que es la base para los valores atípicos graves, se utiliza para las observaciones con residuos pequeños, los cuales mantienen pesos menores a 1. La lógica es que entre mayor es el residual, menor es el peso. La segunda ponderación es la *biweighting*, todos los casos con un valor residual distinto de cero se reducen ligeramente por debajo de la unidad. Con este proceso, se calcularon los estimadores, dejando afuera los puntos más influyentes y los casos con residuos absolutos grandes son ponderados hacia abajo, dando como resultado una regresión el 95% tan eficiente como la estimación de MCO.

Los modelos ajustados asumen una relación lineal que se puede escribir de la manera más general de la siguiente manera:

$$y = \alpha + X'\beta_1 + C'\beta_2 + M'\beta_3 + N'\beta_4 + \varepsilon$$

Donde:

y , es el nivel de ingreso laboral por hora

X , es el vector de variables de control sociodemográficas

⁵⁶ Dado que tenemos dentro de nuestro universo a personas que ganan “0” dólares PPA por hora, una transformación logarítmica, no era posible, puesto que el logaritmo de 0 es indefinido. Además, en ninguno de los tres casos, era posible llegar a una transformación cercana a la distribución “normal”.

C, es el vector de variables que corresponden a la clasificación desde el comercio internacional

M, es el vector de variables de características de la inserción de mercado

N, es el vector de características específicas para cada caso particular nacional

$\beta_1, \beta_2, \beta_3$ y β_4 , son vectores de parámetros.

Es importante tener en cuenta que estos procedimientos de ponderación obligan a obtener estimaciones más robustas de la bondad de ajuste. Por ello se utilizó el programa *rregfit* para obtener estadísticos de ajuste sobre las verdaderas observaciones, como una medida robusta de R^2 y los estadísticos AIC y BIC.⁵⁷

2) Modelo *logit* para variable dependiente dicotómica

Los individuos pueden tener acceso a seguridad, o no tenerlo. Es decir, se trata de una variable que puede obtener solo dos valores (de la manera en que hemos agrupado las observaciones, como hemos indicado arriba). Cuando la variable dependiente es dicotómica, se pueden establecer modelos por máxima verosimilitud que se basan en la distribución F, estos son los modelos *logit*.

Un modelo *logit* asume una relación lineal entre las variables explicativas y el *logit*, que es logaritmo de los momios de probabilidad, es decir, el cociente de la probabilidad de éxito y fracaso.

$$\ln \frac{p(\text{seguridad social})}{1 - p(\text{seguridad social})} = \alpha + X' \beta_1 + C' \beta_2 + M' \beta_3 + N' \beta_4 + \varepsilon$$

Donde:

p , es la probabilidad de éxito, o de tener acceso a seguridad social

X, es el vector de variables de control sociodemográficas

C, es el vector de variables que corresponden a la clasificación de sectores desde el comercio internacional

M, es el vector de variables de características de la inserción de mercado

N, es el vector de características específicas para cada caso particular

$\beta_1, \beta_2, \beta_3$ y β_4 , son vectores de parámetros.

Una manera alterna de escribir estos modelos, es exponenciar ambos lados de la ecuación de tal cuenta que tenemos

$$e^{\ln \frac{p(\text{seguridad social})}{1 - p(\text{seguridad social})}} = e^{\alpha + X' \beta_1 + C' \beta_2 + M' \beta_3 + N' \beta_4 + \varepsilon}$$

⁵⁷ Akaike information criterion (AIC) y Bayesian information criterion (BIC), por sus siglas en inglés.

$$\frac{p(\text{seguridad social})}{1-p(\text{seguridad social})} = e^{\alpha} * e^{X'\beta_1 + C'\beta_2 + M'\beta_3 + N'\beta_4 + \varepsilon}.$$

Por lo que si interpretamos los coeficientes exponenciados, asumiendo que el resto de variables se mantienen constantes, podemos establecer por cuánto se multiplican los momios de probabilidad. Lo cual es una manera más sencilla para interpretar nuestros resultados.

En síntesis en este capítulo hemos querido describir los principales desafíos metodológicos de esta investigación. Primero la utilización de diferentes fuentes de información ajenas a las encuestas de empleo y de hogares, con distintos catálogos y unidades de observación y medición plantea un ejercicio importante de homologación de información. Hemos detallado las limitaciones que proviene de este ejercicio, pero también los beneficios de poder incluir información de otras fuentes a nuestro análisis, desde la información que reportan los y las trabajadoras. También, al plantearnos un estudio comparativo de tres países, las limitaciones también provienen de la comparabilidad de tres encuestas que recogen la información del empleo. Todo esto ha llevado a una selección particular de variables de análisis y técnicas estadísticas, las cuales nos permiten acercarnos a nuestro objeto de estudio.

Los siguientes tres capítulos que continúan esta investigación describen cada caso nacional, tomando en cuenta la clasificación productiva propuesta y la técnicas descritas. Como se observará, existen algunos elementos que tuvieron que ser modificados dentro de este esquema general de trabajo; al ponerse a prueba ante las realidades de cada caso nacional

INTRODUCCIÓN

El presente capítulo analiza y establece los principales factores asociados a las condiciones laborales en Guatemala durante 2010. Como veremos, este país a pesar del cambio estructural, mantiene una continuidad histórica en términos de mantener un peso agrícola en su estructura productiva, sobre todo en su estructura de empleo, con más preponderancia que otros países de la región.

La principal particularidad de Guatemala, frente a los otros dos países a los que se aboca esta investigación, es el componente étnico. Esto implica la construcción de desigualdades y disparidades marcadas por la dicotomía indígena y no indígena. Esta desigualdad no es una mera adscripción a un grupo social, es una condición histórica. Enfatizamos este elemento porque nos permite entender el comportamiento de la clase oligárquica de dicho país, consolidada por un pequeño grupo con control sobre la tierra, y la fuerza de trabajo caracterizada por su abundancia.⁵⁸

Por tanto, este país se caracteriza por lo que Torres Rivas (2011) califica como “un gran control” en términos políticos y económicos de lo que fuera anteriormente “el Estado de la Patronal”, un grupo empresarial muy organizado que hoy está representado por el Comité Coordinador de Asociaciones Agrícolas, Comerciales, Industriales y Financieras (CACIF). La hegemonía de este grupo, con un gran enclave agroexportador, también explica la continuidad histórica de un país que presenta altos volúmenes de exportaciones con una base de materias primas y en recursos agrícolas, como se detalla en los apartados posteriores del presente capítulo.

Estas situaciones han implicado un cierto tipo de desarrollo económico que se conjuga con condiciones de amplia desigualdad, que ha derivado en costos sociales. Se estima que esta situación de discriminación equivale a 3% de la producción nacional para 2003, que el país deja de obtener debido a las condiciones de pobreza y marginación de los grupos indígenas (Romero, 2007).⁵⁹ Estos costos coinciden con otras vulnerabilidades macroeconómicas, causadas por la

⁵⁸ Véase Torres Rivas (2011) quien explica cómo se construyó la oligarquía en este país y cómo este *ethos* se transmitió en tanto la oligarquía avanzó a nuevos espacios económicos; y consúltese también Guerra-Borges (2006:19-28) sobre el atraso productivo de la agricultura y el privilegio a las rentas de corto plazo de este grupo social desde antes de los años 40.

⁵⁹ Este valor se utiliza con una corrección con la metodología de Heckman, pues para cuantificar el costo de la discriminación se aíslan los factores que generan desigualdad en el ingreso; estableciendo la diferencia de ingreso de

actividad productiva en la agricultura tradicional, provenientes de las fluctuaciones de los precios internacionales y de los desastres naturales.

No por ser el primer caso en exposición, el análisis del caso guatemalteco ha estado desligado del resto de países, tal como se verá con mayor precisión en el capítulo VII donde se aglutinan los resultados comparados. Los procesos de análisis de cada caso nacional crearon una sinergia en la mejora del análisis estadístico y la exposición misma de los resultados. Por ello, hemos intentado mantener una exposición de los hallazgos con una lógica comparable entre los tres países. De esta manera, se ha articulado el presente capítulo en dos partes: una primera que señala y retoma los aspectos más generales del mercado de trabajo, a través de la revisión de estudios que preceden a esta investigación. La segunda parte presenta los resultados del análisis de la estructura productiva que genera el comercio internacional y su relación con las condiciones laborales.

A. ANTECEDENTES AL ESTUDIO DE LAS CONDICIONES LABORALES EN GUATEMALA Y ASPECTOS GENERALES DEL MERCADO DE TRABAJO GUATEMALTECO

Tal como señalamos en el segundo capítulo, existen condiciones históricas y contextuales que están relacionadas con las condiciones laborales o con la manera en que se produce y como se negocia lo producido en los mercados internacionales. Por ello, en el presente apartado se tocan tres grandes temas. El primero se refiere a una breve descripción de las dinámicas demográficas, circunstancias económicas y la aplicación de las reformas estructurales en la nación guatemalteca. El segundo apartado detalla el actual desempeño externo y las configuraciones económicas actuales. Finalmente, el tercero recoge la revisión de trabajos regionales y sus resultados para Guatemala en términos del mercado trabajo, así como trabajos específicos de este caso nacional.

dos submuestras equivalentes, una, de la población indígena, como grupo experimental y, la segunda, integrada por la población no indígena, como grupo de control.

1) Guatemala: dinámicas demográficas diversas y su particular ajuste estructural

Guatemala es el país más poblado de la región centroamericana. Bay y CELADE (2011) estiman que en 2010, habitaban 14, 333,748 guatemaltecos sobre los 108,889 km² que conforman el territorio nacional. Es una sociedad bastante “joven”, pues se estima que de las naciones latinoamericanas es la que entrará más tardíamente a la etapa donde podría consolidarse el bono demográfico, de acuerdo al Panorama Social de América Latina (CEPAL, 2008), esto sucederá hasta 2029.⁶⁰ Lo que significa que es una nación que tiene dependencias altas por su estructura demográfica sesgada hacia las edades menores: mantiene una edad mediana de 18.8 y su tasa de dependencia es de 85 por cada 100; que además coincide con una tasa de fecundidad por encima del reemplazo, 3.7 hijos por mujer (Naciones Unidas, 2010).

Esta composición etaria no es independiente de la composición étnica.⁶¹ PNUD (2009) y Rivadeneira (2001) destacan las diferencias que se mantienen en comportamientos demográficos entre el grupo indígena y el resto de la población. “Las evidencias empíricas así lo muestran: la elevada mortalidad –general, infantil y materna– y la alta fecundidad son rasgos marcados de los grupos indígenas y rurales” (Rivadeneira, 2001).

Los grupos indígenas son diversos, sabemos que Guatemala cuenta con 23 comunidades lingüísticas, que han sido reconocidas a través de los acuerdos de Paz de 1996, autodefinidas como “indígenas” mayas, una xica y una garífuna.⁶² Estos grupos se distribuyen de manera diferenciada en el país, Rivadeneira (2001:7) señala que en “139 de los municipios del país (42%) hay menos de 20% de población indígena; la no indígena constituye el otro 80%. En el otro extremo, 37% de municipios (122) tienen una mayoría (80% y más) de población indígena y en donde, por consiguiente, la no indígena es la minoría. Únicamente en un 6% de los municipios del país (20)

⁶⁰ Considerando que el bono demográfico sería aquel período en que “la relación de dependencia se mantiene por debajo de dos dependientes por cada tres personas en edades activas”.

⁶¹ Marta Rangel (2004:32) explica que “[l]os conceptos etnia y de etnicidad han tenido un uso generalizado como reemplazo del desprestigiado concepto de raza, aunque no son sinónimos. Los primeros son utilizados para referirse a los pueblos indígenas mientras que el concepto de raza continúa siendo empleado para el tratamiento de los afrodescendientes”. En esta investigación utilizaremos, por lo general, etnia y etnicidad.

⁶² De acuerdo a Cunningham *et al* (2009:53) .las comunidades lingüísticas son “K'iche', Mam, Kaqchiquel, Q'ueqchí, Poqomam, Poqomchí', Tz'utujil, Popti', Akateco, Awakateco, Sacapulteco, Ixil, Achi, Chuj, Chórti', Q'anjob'al, Uspanteko, Mopan, Itza', Sipakapense, Tektiteko (Comisión Paritaria de Reforma Educativa 1998). Además existe el pueblo Garífuna, ubicado principalmente en Livingston y Puerto Barrios en el Caribe, y los Xinca, un reducido pueblo que habita en Tecuaco, Ixhuitán, y Jumaytepeque, así como en áreas urbanas de Chiquimulilla, Guazacapán y Jutiapa”

hay una proporción cercana al 50% para cada grupo”. Lo cual, como se mostrará más adelante, está ligado a la ruralidad y la pobreza.

En esto último, Guatemala se ha caracterizado por mantener niveles de pobreza con un carácter crónico. A pesar de que estos desempeños son de los peores en la región, se han mostrado mejoras desde la década de los 80, cuando las condiciones de pobreza llegaron a un máximo de tener al 87% de la población en esta situación a finales de ese decenio (AVANCSO, 1998). Mientras que la Encuesta Nacional de Condiciones de Vida (ENCOVI) de 2006 señala que la población en situación de pobreza se habría reducido a 51% de la población total (PNUD, 2009; Sauma, 2004). En términos regionales, para 2011, el país se sitúa en el puesto 131 de desarrollo humano, el penúltimo lugar latinoamericano, superando sólo a Haití. (Naciones Unidas, 2011).

A este panorama de precarios desempeños en términos de bienestar, se le suman elementos de convulsión y violencia social que se traduce, para 2010, en una tasa de homicidios de 45 por cada mil habitantes (Naciones Unidas, 2010) y en costos económicos que para el año 2005 eran equivalentes al 7.3% del PIB (PNUD; 2009). Del mismo modo, la población y la actividad productiva son vulnerables a los desastres naturales propios del istmo centroamericano. Recientemente, el huracán Stan y la tormenta Agatha dejaron costos económicos, de infraestructura social y muchas pérdidas humanas.

Al igual que toda la región centroamericana, el modelo aditivo de desarrollo implicó que la industrialización (trunca) se empalmara sobre los cimientos de la sociedad post colonial basada en los cultivos extensivos (Fajnzylber, 1983). En el caso particular guatemalteco, la abolición de ejidos que establece las condiciones institucionales para las actividades agrícolas también incluyó el papel eclesiástico en el proceso y la evangelización. Guatemala, a diferencia de El Salvador, al tener una costa atlántica y otras condiciones geográficas, permitió la consolidación de los grupos de poder alrededor de otro cultivos, además del café, como el plátano, lo que logró hacer enclaves políticos y económicos fuertes con la nación estadounidense, pues ambos cultivos tenían como principal socio comercial a Estados Unidos (ver Borges-Guerra, 2006).

Las condiciones de postguerra acercan a este caso al vecino salvadoreño. La guerra guatemalteca duró tres décadas, acabando en “el Acuerdo de Paz Firme y Duradera” en diciembre de 1996, este pacto se diferencia de los acuerdos salvadoreños por tener compromisos y metas específicas en los

ámbitos productivos, fiscales y educativos. Sin embargo, a partir de la paz, la agenda social no ha sido suficiente y se ha intensificado la agenda de las políticas de corte estructural que habían dado inicio en 1986 con el Programa de Reordenamiento Económico y Social de Corto Plazo (PRES) del presidente Vinicio Cerezo Arévalo (1986-1991), considerado el primer presidente elegido democráticamente.

Como en el resto de economías regionales, el ajuste estructural incluyó la presión por la liberalización financiera y las privatizaciones. En el caso Guatemalteco, la presión de las privatizaciones también se originó en el mismo sistema financiero. Borges-Guerra (2006) señala que el uso excesivo de operaciones de mercado abierto, desde 1989, llevó a que en 1993, el Estado se viera obligado a la venta de empresas, entre las que destaca la rentable empresa telefónica.

Paz Antolin (2008:163) indica que el ajuste estructural en Guatemala puede verse en dos etapas: el ajuste interno (o de corto plazo) y el externo (de largo plazo). El primero, el interno, inició con una política monetaria restrictiva desde el inicio (1986, con una pausa entre 1996 y 1999). Un instrumento de este ajuste interno ha sido la política fiscal, la cual representa las contradicciones entre el aumento del gasto público prescrito en el Acuerdo de Paz Duradera y los compromisos de eliminar el déficit fiscal.

Existe un avance en términos de un aumento en el gasto público (por debajo del 8% en 1990, a casi al 12% en 2005, Paz Antolin, 2008), sin embargo la base impositiva sigue siendo la menor de América Latina (Fuentes, 2011). Cabrera y Delgado (2010:36) explican que en esta área, el gasto público social en su conjunto ha tendido a ser imperceptible frente a los vaivenes de la economía. “Gran parte de este efecto nulo se debe a los bajos niveles de gasto que no permiten flexibilidad o realizar grandes ajustes presupuestarios”. Aunque, se debe apuntar que en términos del gasto social la llegada de Álvaro Colom (2008-2010) a la presidencia también ha implicado un aumento del gasto social, tanto por el programa de Cohesión Social, así como el programa de transferencias condicionadas “Mi familia progresa” (ASIES, 2008; González y Prado, 2010).

En el caso del ajuste externo o de largo plazo, Paz Antolin (2008) señala que su eje vertebral es la política comercial. El objetivo, explica esta autora, era la transformación de la estructura productiva para mejorar la inserción externa. Como en todos los programas de reestructuración, el comercio exterior se ve como la fuente del crecimiento económico, de tal cuenta que se reduciría

el déficit comercial (que no ha sucedido) y por tanto, el endeudamiento (que por el contrario, se ha agravado por la política monetaria). La estrategia además se volcó hacia la promoción de exportaciones no tradicionales (es decir, aquellas que fueran distintas al café, azúcar, banano, carne y cardamomo).

Las principales políticas económicas durante la primera mitad de la década del siglo XXI, se concentraron en beneficiar al sector financiero (Guerra-Borges, 2006; Cabrera y Delgado, 2010). De tal cuenta que se ha consolidado un sistema financiero rentista con una preminencia de operaciones de mercado abierto, un desligue del banco central y un crédito no orientado hacia los sectores productivos. Esta fragilidad financiera se expresa en las crisis bancarias de 1998, 2001 y 2006. (Cabrera y Delgado, 2010:12)

La vulnerabilidad del país (económica y social) es acompañada por la institucionalidad débil, Cabrera y Delgado (2010:9) explican que la política pública para enfrentar los choques externos y proteger a la población es “bastante modesta, especialmente porque el país destina muy pocos recursos al gasto social, carece de mecanismos de protección social, como el seguro social –que tiene una cobertura muy baja–, y a pesar de que se han hecho esfuerzos por generar institucionalidad para prevenir hambrunas y reducir los elevados niveles de desnutrición existentes, los resultados no han sido muy evidentes hasta la fecha”.

Desde el lado de la institucionalidad vista desde la economía liberal, tampoco se ha tenido un buen desempeño. El Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés) mide este ejercicio a través del “Global Competitiveness Index”, esta medida ha colocado al país Guatemalteco como el peor evaluado e incluso con retrocesos en la región centroamericana, en términos de los requerimientos básicos (instituciones, infraestructura y educación básica), de acuerdo al informe 2010-2011. (Schwab, 2011:18)

Es importante entonces, después de esta breve descripción del ajuste guatemalteco, describir la estructura productiva y de exportaciones de esta nación. A pesar de ser el país dentro de los que conforman el objeto de estudio de esta tesis con la mayor presencia del sector agrícola, desde los 90 el país concentra la producción de su valor agregado en términos terciarios. Actualmente, el 63.03% del valor agregado viene del sector terciario, mientras que el sector primario sólo genera el 13% de la producción nacional (CEPALSTAT, 2012; ver *infra* gráfico IV-4). A pesar de esto,

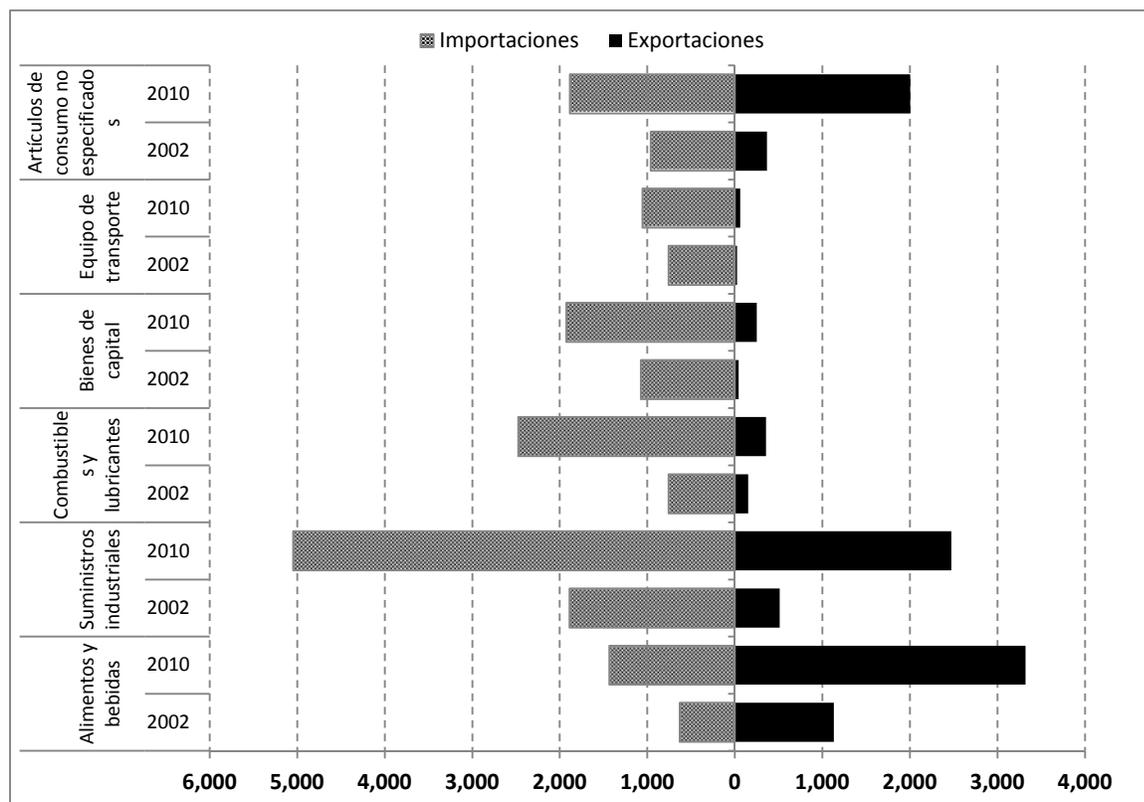
las exportaciones mantienen una distribución con una predominancia de materias primas y productos basados en recursos naturales. A continuación, revisamos un poco de cómo se constituyeron las exportaciones en la primera década del siglo XXI.

2) El desempeño externo y las “nuevas” configuraciones económicas actuales

Este apartado introduce el caso guatemalteco siguiendo nuestra lógica analítica de pasar de la información del comercio hacia la estructura productiva como hilo conductor de los cambios acontecidos en la misma. Como ya se ha señalado, la composición de las exportaciones guatemaltecas está permeada por la agricultura, como herencia del modelo agroexportador.

Estas “commodities” (“mercancías o mercaderías”) están caracterizadas por sus bajos niveles de tecnología (véase gráficos IV-1 y IV-2). En el primer gráfico, de acuerdo a las grandes categorías económicas, observamos que los volúmenes de comercio comparados entre 2002 y 2010 han aumentado en todas las ramas, lo que da cuenta de que en términos absolutos las políticas implementadas han llevado a un proceso de apertura comercial que se ha traducido en un mayor flujo comercial. Sin embargo el aumento es mucho más notable, en el caso de las exportaciones, en “artículos de consumo no especificados”, “Alimentos y bebidas” y en “suministros industriales”. En este último rubro económico, es donde también se da el mayor aumento en el caso de las importaciones.

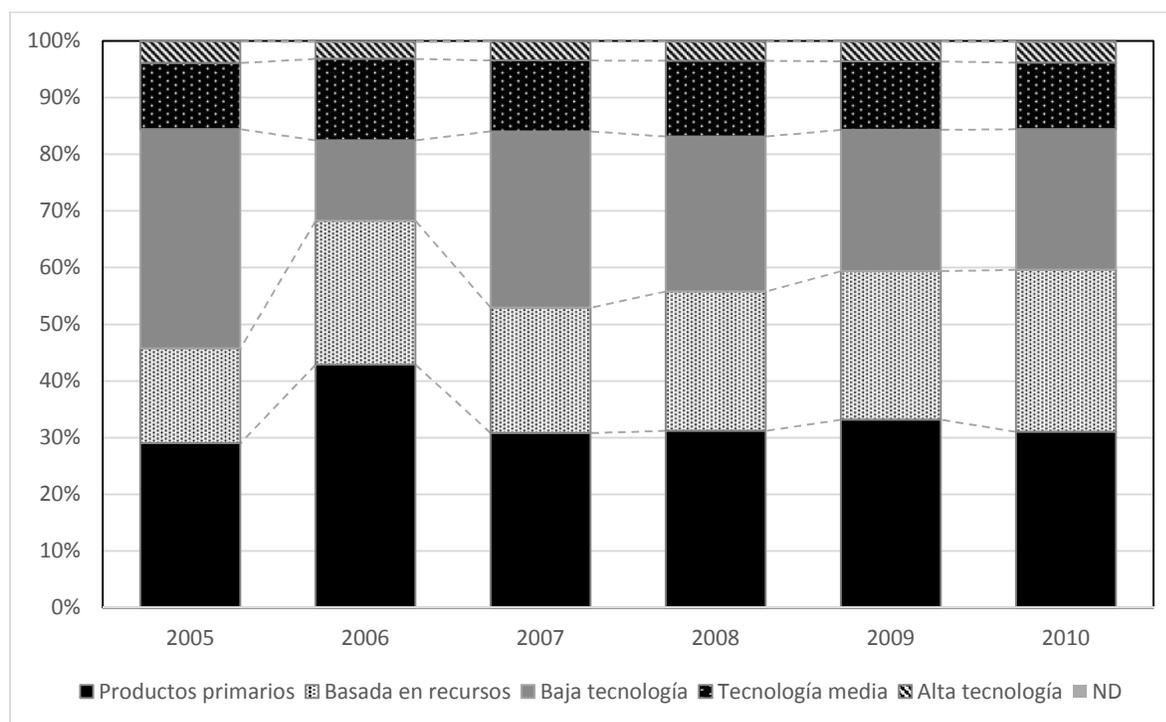
GRÁFICO IV-1. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE ACUERDO A LA CLASIFICACIÓN DE GRANDES CATEGORÍAS ECONÓMICAS (CGE). GUATEMALA, 2002 Y 2010. MILLONES DE DÓLARES.



Fuente: elaboración propia con base en WITS (2012).

Para tener un mejor panorama de la estructura de las exportaciones según su componente tecnológico, podemos remitirnos al gráfico IV-2 que complementa lo visto en el anterior. En esta figura distinguimos cómo las exportaciones en el último quinquenio están compuestas en más del 80% por productos de baja tecnología o que no necesitan de ella pues se trata de productos primarios o basados en recursos naturales, de acuerdo a la adecuación propia de la clasificación de Lall (2000). Esto coincide con lo que Padilla y Martínez Piva (2007) ya señalaban para Guatemala, en términos del desempeño regional del comercio.

GRÁFICO IV-2. COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES SEGÚN TECNOLOGÍA EN LOS PRODUCTOS. 2005-2010.



Fuente: elaboración propia con datos de WITS (2012) y con adaptación propia de la clasificación de Lall (2000)

La información resumida en los gráficos IV-1 y IV-2 coincide con el análisis llevado a cabo por Góchez y Tablas (2013:49), quienes señalan la incapacidad del capital guatemalteco de industrializarse. Estos autores mencionan que existe una especialización en sectores intensivos en mano de obra barata, dada la evolución hacia la baja en la productividad promedio desde los años 90 hasta la primera década del siglo XXI. Aclaran que este agregado (el promedio de productividad),

“no significa que todos los capitales y ramas manufactureras guatemaltecas tengan esa trayectoria, pues cabe la posibilidad de que hayan algunas que puedan mostrar un desempeño superior o igual al promedio mundial. Sin embargo, es de notar que tal comportamiento decreciente de la productividad promedio manufacturera expondría que las mejoras productivas en algunas ramas o el crecimiento de las ramas con mayor valor agregado por ocupado, no alcanzan a ser de una magnitud tal para contrarrestar las caídas de otras”.

Es decir, que a pesar de que sí existan ramas de alto componente tecnológico (como observamos en el gráfico IV-2, para las exportaciones), su participación es pequeña y cada vez menor en el

total.⁶³ Sin embargo, podemos hacer una primera radiografía de la estructura de la canasta exportadora en el cuadro IV-1.

CUADRO IV-1. PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN DE GUATEMALA. MONTOS DE EXPORTACIONES, PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES. 2010. MILES DE MILLONES DE DÓLARES.

Producto SA 2007	Descripción	Exportaciones mundiales	3 compradores mayoritarios		
			Países	% de las exportaciones	Valor Exportaciones
90111	Café, no tostado, sin descafeinar	810	EE.UU.	36.05%	292
			Japón	16.91%	137
			Canadá	9.26%	75
80300	Banano, incluido plátano (frescos o secos)	647	EE.UU.	85.63%	554
			Canadá	9.74%	63
			El Salvador	2.01%	13
170111	Azúcar de caña sin procesar	521	EE.UU.	27.83%	145
			República de Corea	18.23%	95
			Canadá	16.51%	86
611020	Jerseys, cardiganes y artículos similares de algodón, de punto	401	EE.UU.	98.25%	394
			Canadá	0.75%	3
			Italia	0.25%	1
170199	Azúcar refinada, en forma sólida	367	México	29.70%	109
			Chile	21.53%	79
			EE.UU.	14.71%	54
90830	Cardamomo	325	Saudí Arabia	39.69%	129
			Emiratos Árabes	16.31%	53
			República Árabe de Siria	7.08%	23
270900	Aceites de petróleo y otros aceites obtenidos de minerales bituminosos.	236	EE.UU.	100.00%	236
			El Salvador	0.00%	0
			República Dominicana	0.00%	0
610910	T-shirts y camisetas interiores, de algodón, de punto	234	EE.UU.	82.48%	193
			México	10.26%	24
			Canadá	3.85%	9
710812	Oro, incluye oro plateado con platino, en bruto, para propósitos no monetarios (excluye el oro en polvo)	198	EE.UU.	100.00%	198
80710	Melones (incluye sandías), frescos	156	EE.UU.	80.77%	126
			Canadá	17.95%	28
			El Salvador	1.28%	2

Fuente: Market Analysis Tools, Intracen. Recuperado en octubre 2012.

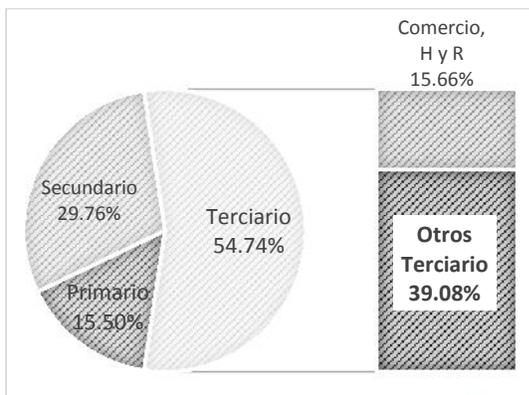
Nota: la descripción de los productos es una traducción propia del inglés al español.

⁶³ En este sentido, Góchez y Tablas (2013:52) explican en una lógica marxista de la ventaja absoluta que “la evolución relativamente rezagada de su capacidad competitiva de costos de producción —mostrada por el indicador proxy de costos laborales unitarios relativos—, y en la poca diversidad de su oferta exportable neta en cuanto a bienes y mercados de destino” estarían explicando la apreciación real del tipo de cambio guatemalteco además de su creciente déficit comercial.

En el cuadro IV-1, podemos notar que a pesar del cambio estructural, los productos “estrella” de exportación siguen manteniendo una fuerte presencia de lo que se consideraban las exportaciones tradicionales, como lo es la presencia del café, banano, azúcar y cardamomo. Cabe señalar que productos como los textiles, de extracción natural como el petróleo y el oro, así como el cultivo de melón, podrían categorizarse como exportaciones no tradicionales, a las que el nuevo modelo de acumulación les dio una posición privilegiada. Nótese que estos productos son los que presentan mayor concentración del socio importador Estados Unidos.

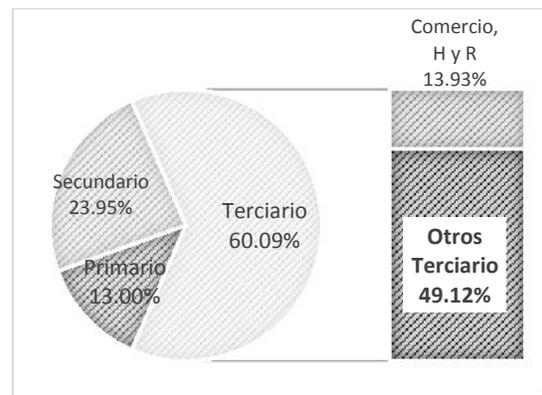
Esta importancia en las exportaciones por parte del sector primario de la economía no se traduce linealmente en la generación del valor agregado de la economía global. El papel en la generación de divisas no implica generación de valor agregado de manera automática para la economía. Como mostramos en el gráfico IV-3 y IV-4, y como ya habíamos mencionado, la estructura en las últimas dos décadas se presenta como una economía terciaria, con una porción predominante de la producción (54% y 60% para 1990 y 2010, respectivamente).

GRÁFICO IV-3. ESTRUCTURA PRODUCTIVA 1990. GUATEMALA



Fuente: elaboración propia con datos de CEPALSTAT (2012)

GRÁFICO IV-4. ESTRUCTURA PRODUCTIVA 2010. GUATEMALA



Fuente: elaboración propia con datos de CEPALSTAT (2012)

El sector primario, gran generador de las exportaciones, sólo genera el 13.0 % del valor agregado de la economía guatemalteca del 2010, dos puntos porcentuales menos que hace veinte años (15.50%). También se ha experimentado una pérdida en la importancia del sector manufacturero, disminuyendo claramente la participación del sector secundario. Mientras que el aumento en la participación del sector terciario se debe sobre todo a los “otros sectores terciarios”. En este sentido, la generación del excedente económico no se observa claramente en los sectores exportadores, lo que denota un cambio estructural al modelo post colonial guatemalteco.

Es necesario saber cómo esta estructura productiva, resultado del ajuste externo, influye en el mercado de trabajo, puesto que así como no existe una linealidad entre la estructura de las exportaciones y la de producción interna, la relación con el mercado de trabajo es compleja. Para ello, debemos revisar primero los antecedentes más relevantes del funcionamiento del mercado de trabajo guatemalteco para concluir la primera parte de este capítulo.

3) Antecedentes del mercado de trabajo guatemalteco

Una característica notable de este caso nacional es la desarticulación entre el desempeño económico y el del mercado de trabajo. Por ejemplo, en la región, Guatemala ha sido más estable y tenido menos variación negativa que El Salvador;⁶⁴ pero se mantiene con peores desempeños en Centroamérica, tal como señala Obando Montero *et al* (2009) y la OIT (2008, 2009, 2010) en su edición anual de Panorama Laboral.

Sobre la interrelación de la dinámica productiva y la laboral podemos analizar la elasticidad empleo-producto. De acuerdo a cálculos de la OIT en su programa “Key Indicators of the Labor Market” (KILM), el comportamiento de la producción en relación al empleo, puede medirse de acuerdo a la elasticidad del empleo. Este indicador se mantiene por debajo de la unidad, es decir que un aumento en la producción se traduce en menos empleo de forma proporcional, para todos los períodos excepto en el 2000-2004, cuando la economía Guatemalteca mostró una fase de amplio crecimiento (ver cuadro IV-2). Sin embargo, la elasticidad-producto funciona de manera diferencial, de acuerdo a la condición de hombre o

⁶⁴ Guatemala alcanzó tasas de crecimiento por encima de los cinco puntos porcentuales en el periodo de 2003 a 2008, si bien la recesión mundial y la crisis afectaron el desempeño, la tasa de variación del valor agregado nunca fue negativa. (Banco de Guatemala, 2012)

mujer de la población ocupada. La elasticidad de empleo femenino fue superior a la unidad, es decir fue elástica a partir de 1996 hasta 2008, lo que demuestra que el dinamismo económico ha convergido sobre todo en un crecimiento del empleo femenino. Sin embargo, en términos totales, la expansión económica genera menos empleo proporcionalmente, lo que también coincide con el crecimiento negativo del PIB por trabajador entre -1.3 y -1.8% para el período 1998 al 2008 (OIT, 2010:54). Esta feminización de la creación de empleos, como se verá más adelante, coincide con la expansión de un grupo con peores condiciones laborales.

CUADRO IV-2. ELASTICIDAD DEL EMPLEO CON RESPECTO AL PRODUCTO INTERNO BRUTO TOTAL. GUATEMALA, PERÍODOS SELECCIONADOS.

<i>Condición hombre o mujer</i>	<i>1992-96</i>	<i>1996-2000</i>	<i>2000-2004</i>	<i>2004-2008</i>
AMBOS	0.04	0.50	2.66	0.75
HOMBRES	0.00	0.24	1.68	0.54
MUJERES	0.16	1.30	4.89	1.12

Fuente: KILM, sixth edition, OIT (2009)

Este comportamiento de la producción y el empleo también coincide con el hecho que las tasas de participación económica femenina e indígena han aumentado sustantivamente desde los 90, tal como lo señala Sauma (2004) cuando compara el desempeño entre 1989 y 2000, años en que se llevaron a cabo encuestas de hogares. Misma tendencia se revela cuando se compara con el año 2006, tal como lo hace el PNUD (2009:73), que explica que hubo un aumento en las tasas de participación laboral femenina (mujeres económicamente activas, frente al total de mujeres en edad a trabajar) y también las tasas de participación indígena (personas indígenas, incluyendo ambos sexos, dentro de la PEA).⁶⁵

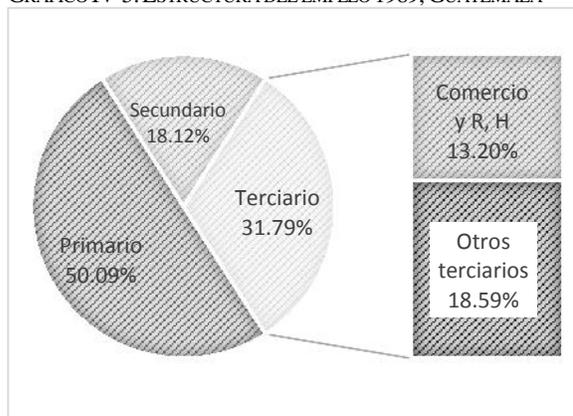
En el caso de las mujeres, podemos plantear la hipótesis que el aumento está también relacionado con la importancia de los servicios y el comercio (ver gráfico IV-5 y VI-6), actividades productivas que vinculadas especialmente con las mujeres trabajadoras. Mientras que en el caso de los indígenas, también podemos advertir un componente demográfico más joven, por lo que puede estar ingresando más rápidamente a la Población en Edad de Trabajar (PET).

⁶⁵ En estos estudios no se presentan las tasas cruzadas de participación entre los dos grupos, por ejemplo: mujeres indígenas y hombres indígenas. Sino como dos agregados separados.

El que estos dos grupos (indígenas y mujeres) participen más en el mercado de trabajo, coincide con la elevada inserción de los ocupados en sectores de baja productividad y con peores condiciones laborales. Sauma (2004) señala que ésta es una de las características más sobresalientes del mercado de trabajo guatemalteco. Este autor plantea una estructura productiva diferenciada en dos grandes sectores: no agropecuario (subdividido en informal y formal) y el agropecuario (moderno y tradicional). Para 2000, este autor encuentra que el 38.3% de los ocupados lo hace en el sector informal no agropecuario y el 36.3% en el agropecuario tradicional, para un total de 74.6% de los ocupados en sectores de baja productividad (tres de cada cuatro ocupados). De los restantes ocupados, un 23.1% se inserta en el sector formal no agropecuario, y sólo el 2.4% en el agropecuario moderno. Agrega que el sector informal no agropecuario es el más importante para las mujeres, absorbiendo el 61.9% de las ocupadas.

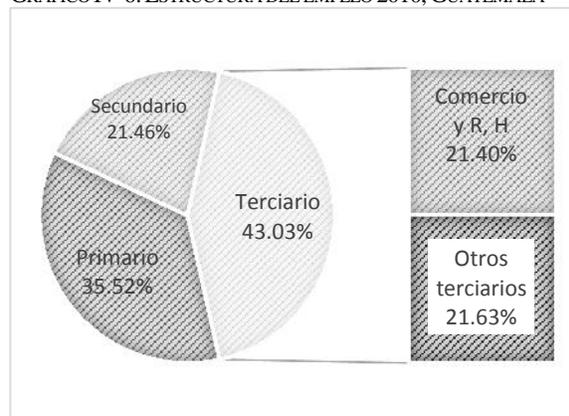
Por otro lado, Cabrera y Delgado (2010:26) también notan el aumento de la población activa y la población ocupada, explican que entre 1989 y 2006 la PEA creció a una tasa promedio anual del 3,8%. Según estos autores, este aumento en el empleo se ha consolidado en los servicios financieros, el comercio y la construcción, sectores cuyo valor agregado creció por encima del promedio de la actividad económica en la mayoría de períodos. Por otro lado, la agricultura, un sector de bajo crecimiento, vio mermada fuertemente en su participación en el empleo total, aunque se mantiene como la mayor rama generadora de empleo. (Gráficos IV-5 y VI-6)

GRÁFICO IV-5. ESTRUCTURA DEL EMPLEO 1989, GUATEMALA



Fuente: elaboración propia con datos de Laborstat (2012)

GRÁFICO IV-6. ESTRUCTURA DEL EMPLEO 2010, GUATEMALA



Fuente: elaboración propia con datos de la ENEI (2010)

De estos hallazgos podemos concluir que la precarización del mercado de trabajo se expande paralelamente a un mayor espacio para dos grupos: mujeres e indígenas. Además, a pesar de la merma productiva en el sector agrícola, la población indígena continúa aumentando su participación, lo que indica que este grupo también se inserta en ocupaciones terciarias ligadas a los servicios urbanos, sobre todo por el desplazamiento de población empleada en los sectores primarios (véase los gráficos IV-5 y IV-6).

Los gráficos IV-5 y IV-6 muestran la distribución del empleo de acuerdo a los sectores económicos para 1989 y 2010. Observamos que, a diferencia de los anteriores gráficos IV-3 y IV-4 sobre la estructura productiva, los cambios son mucho más notables en la estructura del empleo. Esto sugiere una relación muy débil entre el empleo y el funcionamiento económico guatemalteco, ya que la generación de más valor agregado no se traduce automáticamente en más empleo en los diversos sectores. Se aprecia claramente como en 1989 uno de cada dos empleos estaba relacionado con sectores primarios. A su vez, la participación del valor agregado en la economía de Comercio, Restaurantes y Hoteles disminuye en los últimos veinte años, y la participación en la estructura de los empleos generados de este sector aumenta en diez puntos porcentuales; un caso similar se presenta en la industria manufacturera, hay un aumento en la participación en la estructura del empleo, mientras disminuye en el valor agregado.

El cambio que se presenta es la terciarización de la economía y se presenta tanto en la estructura del empleo como en la generación del valor agregado. Sin embargo, al separar éste sector en dos subsectores entre “Comercio, Restaurantes y Hoteles” y el resto de ramas, advertimos que hay una diferencia en sus dinanismos productivos y laborales. Estas “otras ramas” son las que agregan más valor en su producción; mientras que en el empleo éstas son segundas, frente a de “Comercio, Restaurantes y Hoteles”.

Otro aspecto que debemos destacar es una característica particular encontrada por Obando Montero *et al* (2009:86), que explica que el territorio guatemalteco es uno de los pocos lugares en donde no existe una reducción en el subempleo visible a medida que se incrementan los años de estudio. Inclusive, el nivel de subempleo entre las mujeres con educación superior supera al del promedio nacional. Lo que quiere decir que las condiciones de precarización están caracterizadas por una alta disponibilidad de trabajar y demanda

insatisfecha de trabajo, lo que denota una flexibilización del mercado de trabajo *de facto* bastante profunda y también coincide con el comportamiento de una oferta laboral que podemos considerar ilimitada, cuando los salarios se encuentran a nivel de subsistencia (véase Lewis, 1954 y Ranis, 2004)

Decimos “*de facto*” porque en materia de políticas laborales sí ha habido algunas mejoras, sobre todo con la presión de los acuerdos comerciales y los de pacificación, que hicieron que en la década de los 90 el país se suscribiera a acuerdos de la OIT (Paz Antolín, 2008). Cabrera y Delgado (2010:24) resumen que las políticas laborales realizadas entre 1990 y 2006, abarcaron cinco ámbitos: “salarios mínimos, mejoras salariales a través de bonificaciones al salario (bono 14 y bonificación incentivo), capacitación de la fuerza laboral por medio del Instituto Técnico de Capacitación y Productividad INTECAP y de vigilancia de las normas laborales. Sin embargo, como concluye Paz Antolín, el aumento del sector informal, explica que a pesar de los cambios normativos esto no se traduzca en mejores desempeños en términos de condiciones laborales.

Se debe hacer la aclaración que en el presente capítulo analizamos el mercado de trabajo definido para la población en edad a trabajar, es decir diez años y más. Guatemala se presenta como el país con mayor incidencia del trabajo infantil en la región, tema que requiere un análisis particular pero que indica una situación apremiante. Para 2006 se estima que en esta nación habían alrededor de 966,361 adolescentes entre 5 y 17 años trabajando, lo que advierte que un 21.0% de este grupo poblacional estaba inserto en actividades laborales, lo que duplica la incidencia salvadoreña para 2008 y costarricense para 2002 (según información disponible, OIT, 2010:61).

B. ANÁLISIS DEL MERCADO LABORAL GUATEMALTECO, 2010

Para analizar la situación más reciente del mercado de trabajo de Guatemala, se trabajó con la Encuesta Nacional de Empleo e Ingresos de 2010, ENEI. De acuerdo a esta fuente de información, el contingente de trabajadores para dicho año alcanzaba a las 5,566,386 de personas ocupadas mayores de 10 años. Históricamente Guatemala es el país en la región que mantiene las tasas de desempleo más bajas, para este año en específico (2010) su tasa de desempleo es de 3.52%, ligeramente superior al 2% que ha mantenido en la última década.

No obstante, esta baja tasa de desempleo se traduce en una ocupación dominada por bajos ingresos por trabajo, poco acceso a prestaciones y la fuerza de trabajo se caracteriza por sus bajos niveles educativos y estar orientada hacia actividades no calificadas tal como detallaremos en este apartado y que coincide con las tendencias ya establecidas por Sauma (2004) y por Cabrera y Delgado (2010).

1) La adscripción étnica y el mercado de trabajo guatemalteco

Como ya hemos señalado, para poder comprender el caso guatemalteco debe añadirse un eje de análisis: la adscripción étnica. Hemos incluido una categoría de indígenas, de acuerdo al criterio de autoreconocimiento, que de acuerdo a la ENEI corresponde al 39.61% de la población total, destacándose el grupo maya como mayoritario en esta subpoblación. Esta distribución de acuerdo a la adscripción étnica se mantiene en los contingentes de población ocupada y población inactiva, no así en el grupo de personas desempleadas, que parece ser una condición preponderantemente ladina.⁶⁶ (Véase cuadro IV-3).

⁶⁶ Se considera como ladinos a aquellos que no son indígenas, incluyendo a los blancos

CUADRO IV-3. DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN EN EDAD A TRABAJAR (PET) SEGÚN ADSCRIPCIÓN ÉTNICA Y CONDICIÓN DE HOMBRE O MUJER DE ACUERDO A LA ACTIVIDAD ECONÓMICA. GUATEMALA 2010. PORCENTAJES.

	<i>Hombre</i>	<i>Mujer</i>	<i>Total</i>
POBLACIÓN EN EDAD A TRABAJAR (PET)			
No indígena	61.23	61.86	61.56
Indígena	38.77	38.14	38.44
	100.00	100.00	100.00
POBLACIÓN OCUPADA			
No indígena	58.71	60.46	59.34
Indígena	41.29	39.54	40.66
	100.00	100.00	100.00
POBLACIÓN DESOCUPADA			
No indígena	82.77	86.44	84.29
Indígena	17.23	13.56	15.71
	100.00	100.00	100.00
POBLACIÓN INACTIVA			
No indígena	65.74	62.08	63.15
Indígena	34.26	37.92	36.85
	100.00	100.00	100.00

Fuente: elaboración propia con datos de la ENEI, 2010.

Si nos concentramos en la población ocupada (cuadro IV-4), podemos observar que se caracteriza por ser mayoritariamente masculina (63.96%), con 34 años en promedio y donde sólo un tercio alcanza niveles escolares superiores a la primaria; mientras casi la mitad reside en las zonas rurales (48.83%), lo cual coincide con la preponderancia en términos del empleo en las actividades agrícolas.

CUADRO IV-4. CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS DE LA POBLACIÓN OCUPADA SEGÚN ADSCRIPCIÓN ÉTNICA. GUATEMALA, 2010.

	<i>Condición hombre o mujer</i>			<i>Área de residencia</i>				<i>Edad</i>	<i>% Primaria +</i>
	<i>Hombre</i>	<i>Mujer</i>	<i>Total</i>	<i>Metro-politano</i>	<i>Resto Urbano</i>	<i>Rural</i>	<i>Total</i>	<i>(\bar{x})</i>	
TOTAL	63.96%	36.04%	100%	20.51%	30.66%	48.83%	100%	34.44	32.02%
No indígena	63.32%	36.68%	100%	31.12%	27.91%	40.98%	100%	35.08	41.49%
Indígena	64.88%	35.12%	100%	5.19%	34.63%	60.17%	100%	33.51	18.36%

Fuente: elaboración propia con datos de la ENEI, 2010

Existen diferencias en las características sociodemográficas de la población ocupada de acuerdo a la adscripción étnica, tal como se detalla en el cuadro IV-4 con respecto al área de residencia y el nivel de escolaridad. Sólo alrededor de un quinto de la población indígena alcanza estudios superiores a la primaria, mientras que en el caso de la población que no es indígena, logra ser poco más de las dos quintas partes. Por otro lado, la población indígena se concentra mayoritariamente en el área rural (60.17%), mientras que la población ladina se concentra en las zonas metropolitanas y el resto urbano (59.02%). La población indígena es

dos años en promedio más joven que la población ladina, mientras que no existen diferencias significativas en la composición por condición de hombre o mujer entre estos grupos.

Con estas pocas características notamos ya una diferencia sustantiva del funcionamiento del mercado de trabajo entre estos dos grupos poblacionales. Primero que nada, por su ubicación: mercados rurales que se enfrentan a mercados urbanos, que poseen funcionamientos distintos y, además, la población indígena se enfrenta a una inserción laboral constreñida por los niveles bajos de calificación.

Esta diferencia en perfiles entre las subpoblaciones, da cuenta de características que anteceden a cualquier análisis y que por ello deben ser colocadas como un eje transversal. Nuestro siguiente análisis es sobre cómo se estructura el mercado de trabajo y las condiciones laborales, a la luz de cómo se constituye la actividad productiva con relación al comercio internacional.

2) Las características del mercado de trabajo y los sectores económicos desde el comercio internacional

La inserción económica internacional de Guatemala está determinada por su producción agrícola. Esto se refleja en la importancia de los sectores rurales y poco calificados en la estructura del empleo que ya describimos en secciones anteriores de este capítulo.

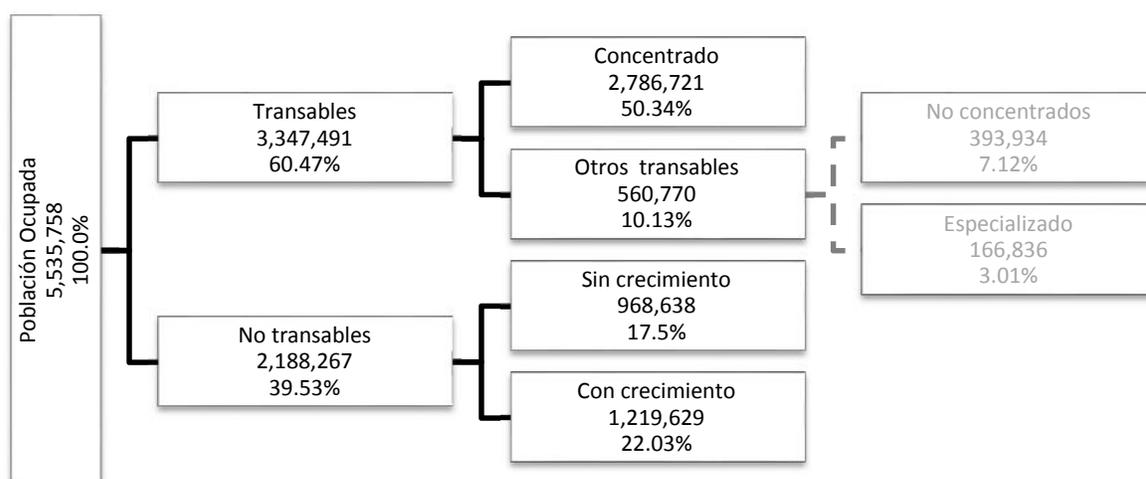
Al organizar la información guatemalteca de acuerdo al comercio internacional, con los criterios desarrollados en el capítulo metodológico (III), observamos que el tipo de inserción económica en el comercio internacional se traduce en que la mayor parte del empleo es generado por los “sectores transables” de la economía (el 60.47%), siendo la mayor parte de estos sectores, actividades económicas relacionadas con estructuras comerciales donde dominan pocos socios comerciales a los que se les exporta la producción (50.34% del empleo), es decir el sector “transable con concentración de socios”. (Véase el esquema IV-1).⁶⁷

⁶⁷ Es importante recordar que con esta primera clasificación nuestro propósito no es llegar a ninguna conclusión sobre la calidad de los empleos generados. Solamente estamos indicando si el producto de la rama económica en la que participan los trabajadores está destinado o no al comercio exterior, tratando de precisar la existencia o no de esta relación (montos, dirección, algunos factores intervinientes).

Se debe recordar que entendemos por “sectores transables” de la economía aquellos que presentan flujos de exportación e importación en sus ramas. De tal cuenta que los sectores altamente transables son aquellos que presentan altas participaciones en ambos sentidos de los flujos comerciales y los dividimos en dos subsectores: “con concentración de socios” y “otros transables”.

Un sector transable se considera como *concentrado*, si está compuesto por ramas de actividad con flujos bilaterales de importación y exportación (no especializados), pero cuyo mercado está concentrado en términos de países a quienes se dirigen las exportaciones. Este sector aglutina la mitad de la fuerza de trabajo ocupada en Guatemala, como ya se señaló. Se agrupó en *otros transables*, al resto de las ramas de actividad transables. Estos sectores aglutinan a una décima parte de los y las trabajadoras.⁶⁸

ESQUEMA IV-1. DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA DE ACUERDO A LOS SECTORES ECONÓMICOS CLASIFICADOS DESDE EL COMERCIO INTERNACIONAL. GUATEMALA, 2010.



Fuente: elaboración propia.

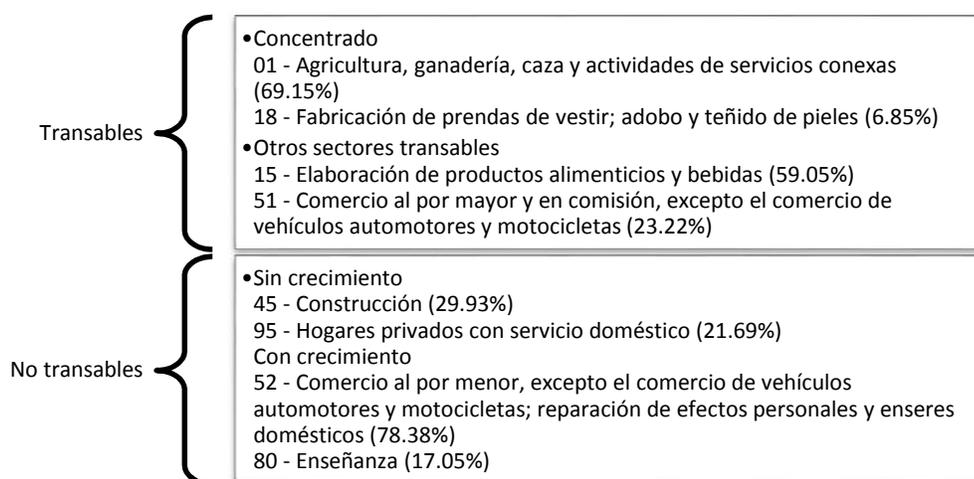
NOTA: para mayor información sobre la construcción de estos sectores, consultar el capítulo metodológico. De 5, 566,386 ocupados reportados según la ENEI, reportan actividad de la empresa 5, 541,737, de los cuales se clasificaron 5, 535,758 según la metodología propuesta. Se calcula el total de la población ocupada bajo este último resultado.

⁶⁸ Se debe recordar que en estos sectores se agruparon a ramas de actividad con flujos bilaterales de importación y exportación (no especializados), pero que tienen un mercado diversificado en términos de países a quienes se dirigen las exportaciones. Asimismo, se puede tratar de ramas especializadas con un flujo unilateral de comercio.

Para los *no transables*, la clasificación interna se presenta más balanceada. El sector transable *con crecimiento*, que incluye a las ramas de actividad que durante el período de estudio crecieron tanto en volumen de valor agregado como en su participación dentro de la estructura productiva, durante el período 2002-2010, representa alrededor de una quinta parte del empleo guatemalteco, un poco más de la mitad de los sectores no transables. El sector *no transable sin crecimiento*, que se refiere a las ramas de actividad económica que se estancaron o que mantuvieron un crecimiento proporcional a su participación dentro del valor agregado al inicio en el mismo período, representa el 17.50%.

En el esquema IV-2, podemos observar cómo están compuestos estos sectores, en términos de su rama de actividad predominante. Notamos que la agricultura es preponderante en los sectores altamente transables cuyas exportaciones presentan concentración de socios, seguido de la actividad manufacturera textil. Debemos recordar el cuadro IV-1 en la sección A.2, donde distinguimos la importancia del café y el plátano en las exportaciones guatemaltecas agrícolas, y las prendas de vestir de algodón para la industria manufacturera textil. También se debe subrayar el predominio del socio comercial estadounidense en estos productos, que aglutina el 40% de las exportaciones guatemaltecas de origen agrícola, para 2010. (WITS, 2012).

ESQUEMA IV-2. PARTICIPACIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN LAS PRINCIPALES SUBRAMAS DE LOS SECTORES ECONÓMICOS CLASIFICADOS DESDE EL COMERCIO INTERNACIONAL. GUATEMALA, 2010.



Fuente: estimaciones propias con la ENEI, 2010.

Nota: ramas a dos dígitos según la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU), revisión 3. El listado de la clasificación de todas las ramas se encuentra en los anexos de este capítulo (cuadro A4.1).

El sector de los “otros sectores transables”, es decir sectores que presentan flujos de importación y exportación, está compuesto sobre todo por “Elaboración de alimentos y bebidas”, un mercado de tradición centroamericana. Se podría establecer que el segundo socio comercial de Guatemala es Centroamérica como un bloque regional (Guerra-Borges, 2006; ASIES, 2008). En este rubro aparecen como los productos más importantes los jarabes y otros procesados del azúcar, aceites y harinas. En la rama principal, “Elaboración de productos alimenticios y bebidas”, el socio comercial es El Salvador, seguido por México y Estados Unidos, pero ninguno supera la cuota del 20% del mercado en el 2010 (WITS, 2012). En este sector también hay un flujo de servicios relacionados con el comercio al por mayor, relacionado con las actividades empresariales del comercio entre países.

En los sectores no transables de los cuales podemos establecer que existe crecimiento superior al del resto de la economía (*no transables con crecimiento*), se encuentran el comercio al por menor y la enseñanza. En el caso de los que no presentan este crecimiento (*no transables sin crecimiento*), tenemos que los sectores están conformados por el sector construcción y también el servicio doméstico. Como se observa, el dinamismo se da de manera mixta entre servicios personales y no personales.

La calificación de la actividad económica de acuerdo a la información del comercio internacional se hizo a nivel de rama, por ello nos dice la situación *promedio* de la rama y este promedio no se puede desagregar por limitantes de las fuentes de información, esto implica una gran heterogeneidad dentro de los sectores.⁶⁹ La clasificación está basada en criterios específicos y diagramas de decisión teórica a nivel de ramas agregadas; en este sentido puede haber elementos internos que nos lleven a repensar los resultados de la clasificación propuesta.

En este caso nacional tenemos el cuestionamiento de la transabilidad de un tipo de actividad agrícola que en principio no podría estar relacionado directamente con el sector externo, a pesar que en general la rama agrícola se caracteriza por ser altamente comercializada durante el período 2002-2010. Se trata de la agricultura de subsistencia y del empleo no remunerado,

⁶⁹ La información de actividad económica en la ENEI (2010) se recoge con la CIIU con un detalle de dos dígitos.

dentro de lo que hemos denominado como *sectores transables con concentración socios*,⁷⁰ La magnitud de la participación real en el comercio internacional de este tipo de producción al interior del sector agrícola es cuestionable. Por ello, se buscó evidenciar y controlar en términos estadísticos por la presencia de este tipo de trabajo en nuestro análisis. De este modo, se construyó una variable que incluye a los trabajadores no remunerados (ingresos 0) en todos los sectores de actividad y los trabajadores agrícolas por cuenta propia. Estos resultados se encuentran en el cuadro VI-5.

Notamos, según estos resultados, que el 44.96% de los ocupados en los sectores “transables con concentración de socios” corresponde a este tipo de producción; pero también al 15.42% de los “no transables con crecimiento”. Por ello, se decidió aplicar un filtro con esta variable para establecer unos resultados más precisos de la clasificación. Este filtro incluye todas las actividades económicas, puesto que también se podría discutir con qué criterio eliminar actividades no remuneradas de un único sector económico.

CUADRO IV-5. PROPORCIÓN DE OCUPADOS COMO CUENTA PROPIA, PATRONES AGRÍCOLAS Y NO REMUNERADOS. GUATEMALA, 2010.

<i>Sector</i>	<i>Cuenta propia agrícola (A)</i>	<i>Patrones, socios agrícola (B)</i>	<i>No remunerados (C)</i>	<i>Subsistencia agrícola + no remunerados (A+C)</i>	<i>N</i>	<i>Estructura</i>
<i>TOTAL</i>	10.94%	0.41%	17.26%	28.21%	5,535,758	100.00%
TRANSABLES	17.92%	0.63%	22.34%	40.26%	3,347,491	60.47%
Otros transables	0.61%	0.00%	16.16%	16.77%	560,770	10.13%
Concentrados	21.38%	0.76%	23.57%	44.96%	2,786,721	50.34%
NO TRANSABLES	0.17%	0.06%	9.43%	9.60%	2,188,267	39.53%
Sin crecimiento	0.11%	0.14%	2.12%	2.23%	968,638	17.50%
Con crecimiento	0.22%	0.00%	15.20%	15.42%	1,219,629	22.03%

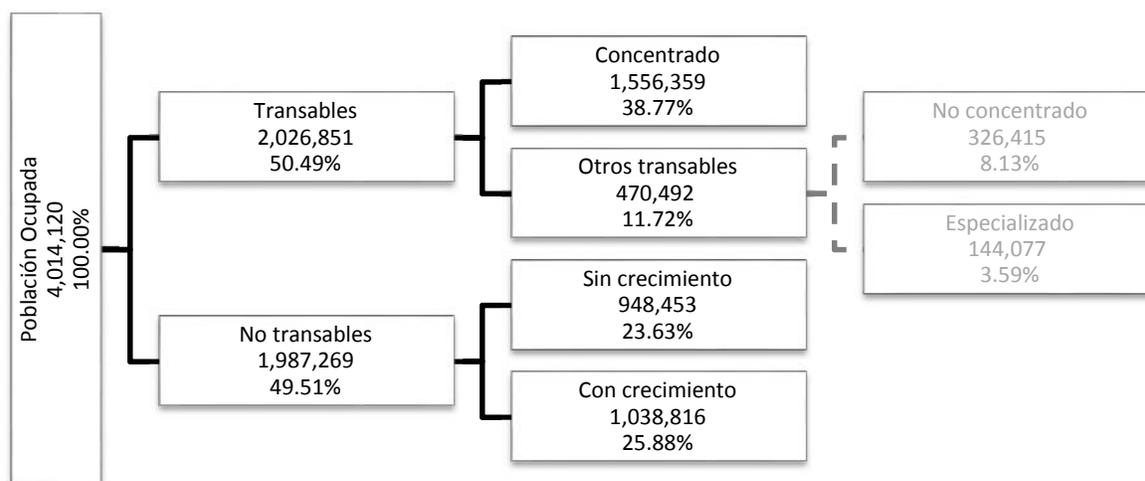
Fuente: Elaboración propia con estimaciones de la ENEI, 2010

Una vez separadas las actividades más ligadas a la subsistencia agrícola, repetimos el mismo análisis descriptivo de los esquemas IV-1 y IV-2 para una subpoblación que se encuentra más alejada de estas condiciones, la cual denominamos “población trabajadora dedicada a actividades remuneradas de no subsistencia agrícola” Este recorte permite observar, si al

⁷⁰ No somos los primeros en notar la heterogeneidad de este sector y la importancia de establecer diferencias dentro de él para su análisis, sobre todo al relacionarlo con el mercado de trabajo. Se puede revisar el ejercicio realizado por Sauma (2004), el cual combina elementos de “tradicional” a los pequeños productores y mezcla a los sectores no agrícolas con las definiciones de formalidad, más ligadas a otros comportamientos del mercado de trabajo.

eliminar al sector de subsistencia, las distribuciones de la población ocupada en relación a los sectores económicos clasificados desde el comercio internacional persisten, así como su composición interna por ramas . Así, se presentan los esquemas IV-3 y IV-4, análogos a los esquemas IV-1 y IV-2.

ESQUEMA IV-3. DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN ACTIVIDADES REMUNERADAS DE NO SUBSISTENCIA AGRÍCOLA DE ACUERDO A LOS DE LOS SECTORES ECONÓMICOS CLASIFICADOS DESDE EL COMERCIO INTERNACIONAL. GUATEMALA, 2010.

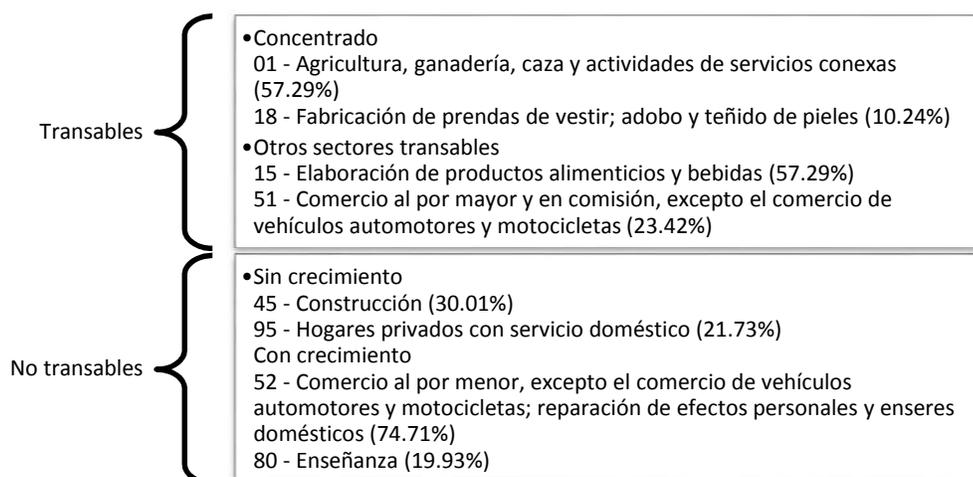


Fuente: estimaciones propias con la ENEI, 2010.

Notamos que con el recorte llevado a cabo la estructura se mantiene bastante similar, con una disminución de la importancia del sector transable en el empleo total (de un 60% pasa un 50%). El esquema IV-4 nos revela que la composición por ramas de actividad se mantiene dentro de los sectores de manera muy parecida al esquema IV-2, de tal cuenta que la estructura se mantiene, a pesar de haber eliminado las actividades agrícolas de subsistencia y el empleo no remunerado.

Dadas las particularidades de este país, consideramos que al hacer esta diferenciación en las poblaciones, podemos dar cuenta de mejor manera las relaciones del comercio exterior con la distribución del empleo y las condiciones laborales, pues se comparan actividades más afines al interior del sector transable concentrado.

ESQUEMA IV-4. POBLACIÓN OCUPADA EN ACTIVIDADES REMUNERADAS DE NO SUBSISTENCIA AGRÍCOLA EN LAS PRINCIPALES SUB-RAMAS DE LOS SECTORES ECONÓMICOS CLASIFICADOS DESDE EL COMERCIO INTERNACIONAL. GUATEMALA, 2010.



Fuente: estimaciones propias con la ENEI, 2010.

Nota: ramas a dos dígitos según CIU revisión 3.

A partir de los resultados anteriores, analizamos a la población ocupada en actividades remuneradas de no subsistencia agrícola en el cuadro IV-6. En este cuadro revisamos algunas características sociodemográficas de los sectores.

CUADRO IV-6. DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA SEGÚN SECTORES PRODUCTIVOS CLASIFICADOS DESDE EL COMERCIO INTERNACIONAL, SEGÚN CONDICIÓN DE HOMBRE O MUJER, ADSCRIPCIÓN INDÍGENA, PROPORCIÓN CON MÁS DE ESCOLARIDAD PRIMARIA Y EDAD PROMEDIO. GUATEMALA, 2010. PORCENTAJES Y PROMEDIOS

Sector	Hombre-Mujer		Área de residencia			Edad (\bar{x})	Indígena	+ Primaria	N	Estructura
	H	M	Metro	RUrbano	Rural					
TOTAL	61.7%	38.3%	27.0%	34.3%	38.7%	35.3	34.0%	38.2%	4,014,120	100.0%
TRANSABLES	72.0%	28.0%	22.9%	31.6%	45.5%	34.3	38.7%	31.3%	2,026,851	50.5%
Otros transables	49.7%	50.3%	34.8%	36.2%	29.0%	36.6	30.0%	41.9%	470,492	11.7%
Concentrados	78.7%	21.3%	19.3%	30.2%	50.5%	33.6	41.4%	28.1%	1,556,359	38.8%
NO TRANSABLES	51.3%	48.7%	31.1%	37.2%	31.7%	36.2	29.1%	45.4%	1,987,269	49.5%
Sin crecimiento	61.1%	38.9%	32.7%	32.7%	34.6%	35.6	29.7%	38.6%	948,453	23.6%
Con crecimiento	42.4%	57.6%	29.6%	41.2%	29.2%	36.8	28.6%	51.5%	1,038,816	25.9%

Fuente: elaboración propia, con estimaciones de la ENEI, 2010

Nota: "H", es hombre; "M", mujer; ambas categorías suman un 100% horizontalmente; "Metro", Metropolitano; "RUrbano", Resto Urbano; estas dos junto con "rural", suman el 100% horizontal.

Los sectores clasificados de acuerdo al comercio exterior mantienen perfiles demográficos diferenciados. Con respecto a la condición de hombre o mujer, notamos que existe una mayor participación de los varones en los sectores *transables* con respecto a los que no lo

son; lo que indica que las mujeres estarían empleadas en mayor proporción en actividades que están menos ligadas al comercio exterior. Al indagar en las distribuciones al interior de los sectores *transables* notamos sin embargo, que el nivel de masculinización de la fuerza de trabajo, es menor en los “*otros transables*” que en los sectores concentrados. Por otro lado; al interior de los sectores *no transables* existe una gran participación de la población masculina en los sectores *no transables sin crecimiento*, donde una de sus ramas representativas es la construcción (esquema IV-4). Esto indica que adentro de los sectores *transables* y *no transables* hay patrones diferenciados de acuerdo a la condición de hombre o mujer.

Con respecto a la ubicación geográfica de residencia, tenemos una fuerza de trabajo bastante urbanizada con más del 60% de la población trabajando en zonas no rurales, esto es, metropolitanas y del resto urbano. Sin embargo, los sectores *transables* se presentan como menos urbanos que los sectores *no transables*. Esto se podría explicar porque el país mantiene mayor importancia relativa de la agricultura en su estructura económica. En este sentido, en efecto, el peso de los sectores *transables* en la zona rural se debe a que en los sectores *transables concentrados* la mitad del empleo se da en el área rural (este sector es mayormente agrícola, véase esquema IV-4). El resto de actividades (*transables* o *no transables*) mantiene una distribución similar entre lo urbano y lo rural.

Con respecto a la edad de los trabajadores, tenemos que los trabajadores insertos en los sectores *transables* son más jóvenes que los insertos en las actividades que no mantienen vínculos fuertes con el comercio internacional. Destaca que el *sector transable concentrado* es el más joven dentro de los sectores, incluso si revisamos las edades promedio de los sectores de *otros transables* con los sectores *no transables* (con y sin crecimiento), observamos que mantienen una edad similar entre sí.

Tal como establecimos en el apartado anterior, existe una propensión a que los trabajadores indígenas residan en áreas rurales. Por lo que no sorprende que coincidan los sectores con más participación de trabajadores rurales, con aquellos que mantienen más trabajadores con adscripción indígena, tal es el caso del *sector transable concentrado*. Donde 4 de cada 10 trabajadores se autoidentifica como parte de la población indígena, a diferencia del resto de los sectores donde esta relación es cercana a 3 de cada 10 individuos.

Finalmente, la última característica detallada en el cuadro IV-6, se refiere a la escolaridad, medida como la proporción de individuos que reporta un nivel de escolaridad superior a la primaria. Esta proporción es menor en los sectores *transables* que en los *no transables*. Al interior de los sectores *transables*, el sector con menor escolaridad es el *sector transable concentrado*, nuevamente con preponderancia agrícola en su composición. Mientras que en el sector con mayores niveles de escolaridad, el *no transable*, destaca con mayor proporción de trabajadores con un nivel superior a la primaria, el sector *no transable con crecimiento*, mismo que está compuesto en su mayor parte por actividades ligadas al comercio.

Este primer acercamiento descriptivo a la información nos indica que los sectores *transables*, sobre todo los *concentrados*, se caracterizan por mantener a población trabajadora más masculinizada, más joven, con residencia en las zonas rurales, mayor participación indígena y con menor escolaridad.

Sin embargo, tenemos que analizar también como se distribuyen las condiciones laborales, nuestro objeto de estudio, en relación a los sectores de la clasificación propuesta, en el cuadro IV-7.⁷¹ Este cuadro incluye el ingreso laboral por hora, la firma de contrato, seguridad social, la presencia de subempleo y extrajornada, así como el promedio de la jornada laboral.

CUADRO IV-7. INDICADORES DE CONDICIONES LABORALES DE LA POBLACIÓN OCUPADA REMUNERADA DE NO SUBSISTENCIA AGRÍCOLA SEGÚN LOS SECTORES ECONÓMICOS CLASIFICADOS DESDE EL COMERCIO INTERNACIONAL. GUATEMALA, 2010.

<i>Sector</i>	<i>Ingreso por hora</i> (USPPA \$ \bar{x})	<i>Contrato</i>	<i>IGSS</i>	<i>Sub</i>	<i>horas 60h y más</i> (\bar{x})	<i>N</i>	<i>Estructura</i>
TOTAL	2.52	20.03%	25.79%	21.19%	44.03	17.99%	4,014,120 100.00
TRANSABLES	2.20	23.41%	29.29%	20.44%	45.45	23.14%	2,026,851 50.49
<i>Concentrados</i>	2.08	19.01%	24.73%	21.41%	43.60	16.43%	1,556,359 38.77
Otros transables	2.61	23.41%	29.29%	20.44%	45.45	23.14%	470,492 11.72
NO TRANSABLES	2.85	25.25%	27.14%	23.19%	42.74	19.91%	1,987,269 49.51
Sin crecimiento	2.70	20.30%	21.45%	22.92%	41.63	14.73%	948,453 23.63
Con crecimiento	2.99	29.77%	32.35%	23.44%	43.76	24.64%	1,038,816 25.88

Fuente: elaboración propia, con estimaciones de la ENEI, 2010

Nota: Ingreso por hora se refiere al ingreso laboral por hora trabajada, dólares según la Paridad del Poder Adquisitivo (PPA) “IGSS” es el Instituto Guatemalteco de Seguridad Social. “Sub” es subempleo.

⁷¹ Se pueden revisar en los anexos los resultados de las condiciones de trabajo de acuerdo al esquema 1, para la población total ocupada.

Los promedios de los ingresos se mantienen entre US PPA \$2 y \$3 la hora para todos los sectores mientras que las proporciones de trabajadores que han firmado un contrato y tienen acceso a seguridad social alcanzan a alrededor de una quinta y cuarta parte de la fuerza de trabajo analizada, respectivamente. En términos de la jornada laboral, tenemos que existe una alta presencia del subempleo visible (trabajadores que trabajan menos de una jornada de 44 horas semanales y están dispuestos a trabajar) pues supera los 20 puntos porcentuales. Mientras que en la situación contraria, un 17% de los trabajadores remunerados en actividades de no subsistencia agrícola mantienen jornadas de más de 60 horas a la semana.⁷²

En términos generales, la fracción “perdedora” de la población ocupada clasificada desde el comercio internacional es el *sector transable concentrado*, pues presenta los niveles de remuneraciones más bajos y menor acceso a contrato, aunque en términos de acceso a seguridad social supera al sector no transable sin crecimiento.

Sin embargo, encontramos que estas diferencias no son estadísticamente significativas. En términos estrictos, sólo podemos establecer que el sector “transable con crecimiento” tiene mayores ingresos que el “sector transable sin crecimiento”. (Véase anexos para revisar las estimaciones con intervalos de confianza, en el cuadro A4.7).

Con respecto a las condiciones de acceso a contrato y seguridad social, son los dos sectores transables los que mantienen las mayores participaciones, aunque justo estos dos sectores mantienen la mayor presencia de extrajornada. En cambio, para el subempleo visible o jornada parcial involuntaria la participación de trabajadores con esta condición en los sectores no transables superan a la de los sectores transables. Sin embargo destaca que el sector “no transable con crecimiento” presenta las mayores incidencias tanto de extrajornada como de subempleo. Es decir que un mismo sector coinciden dos condiciones extremas acerca de la jornada laboral: subutilización y sobreutilización.

Este análisis descriptivo y bivariado ya constituye una evidencia y respalda lo explicado por Góchez y Tablas (2013) con respecto al caso guatemalteco y la evolución de su tipo de

⁷² Al eliminar el segmento no remunerado, todos los sectores presentan niveles más altos que si se toma en cuenta la población ocupada total. Del mismo modo, hay una mayor probabilidad de acceso a las otras condiciones. Sírvase consultar los anexos, específicamente los cuadros A4.5 y A4.6 para observar las condiciones laborales para la población total.

cambio real y sus condiciones con respecto al comercio internacional desde 1970 a 2007. Recordemos que estos autores sugieren que el esquema teórico sobre la ventaja absoluta de costos entre los países podría explicar que Guatemala compita a través de mantener los costos de producción bajos, pero no a base de tecnología, si no través de mano de obra barata y poco calificada.

Las diferencias entre los comportamientos sectoriales de las condiciones laborales señaladas en este primer apartado pueden clarificarse con el análisis multivariado que se presenta en la siguiente sección, el cual nos permitirá observar las relaciones con los sectores productivos clasificados desde el comercio internacional, así como evidenciar los componentes sociodemográficos (condición de hombre o mujer, edad, adscripción indígena y escolaridad); las características mismas de los sectores de inserción laboral (como grupo ocupacional y sector institucional); así como la residencia.

3) Análisis multivariado de las condiciones laborales en Guatemala, 2010.

Hemos visto que las condiciones laborales guatemaltecas se caracterizan por ser precarias y por extenderse a la mayor parte de la fuerza de trabajo, lo que coincide con los niveles de pobreza del país. En esta sección analizamos las condiciones de trabajo desde una perspectiva multivariada, asumiendo que las condiciones laborales están afectadas de manera simultánea por condiciones sociodemográficas, por elementos de la estructura del mercado y elementos contextuales como la ubicación geográfica.

Para tener un panorama general y conjunto del funcionamiento del mercado de trabajo se utilizó inicialmente un Análisis de Correspondencias Múltiples (ACM). Esta técnica exploratoria (no confirmatoria) se utiliza como complemento a otros métodos basados en pruebas de hipótesis y modelización. Consideramos que plantea una visión global preliminar, ya que reduce la información de las muchas variables para poder comparar todos los datos en dos dimensiones que proveen las coordenadas que se presentan gráficamente. (Greenacre y Blasius, 2006 y Clausen, 1998).

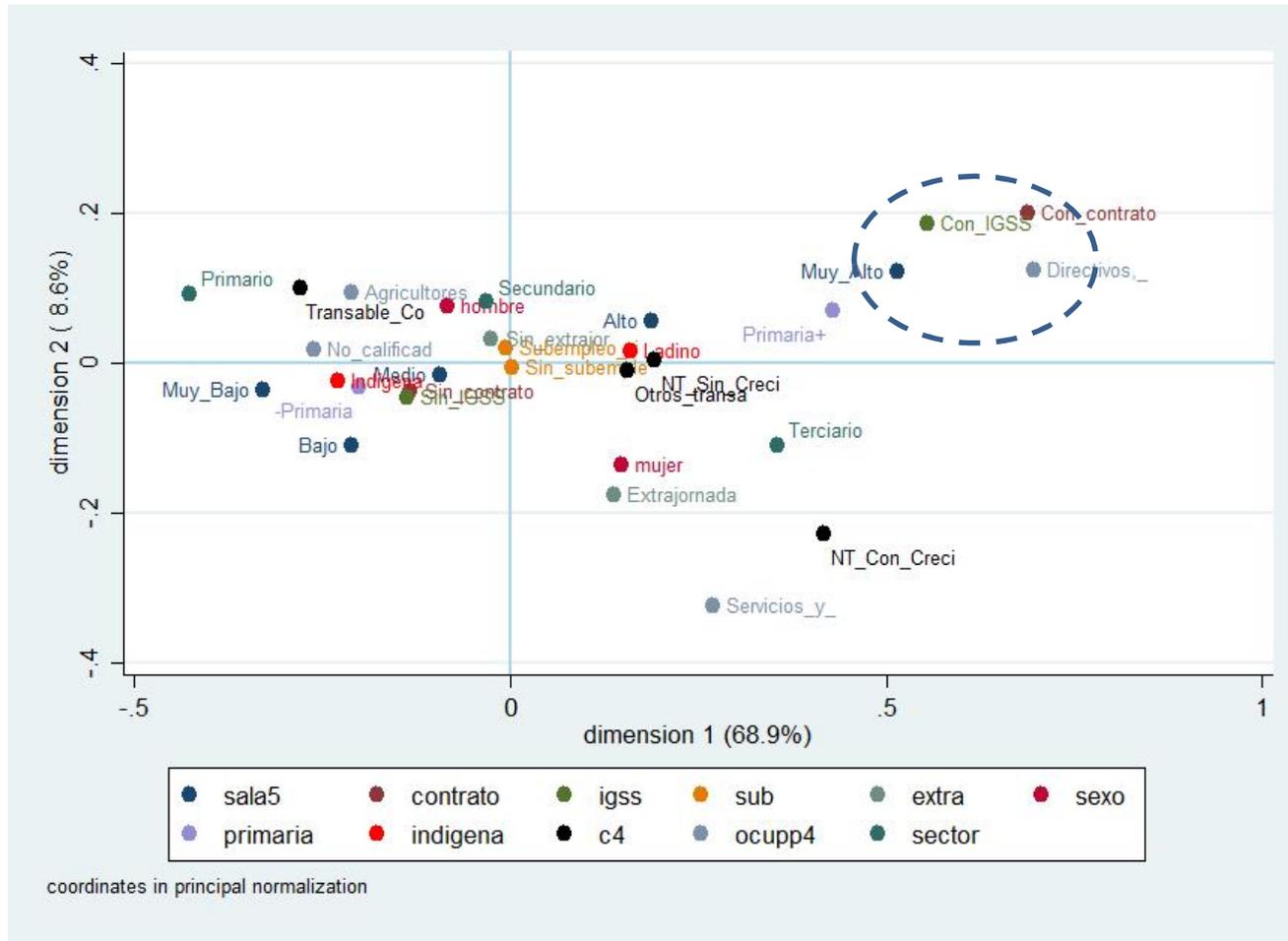
Se incluyeron las siguientes variables sobre condiciones laborales: ingreso laboral por hora categorizada en cinco niveles ordinales (de “Muy alto” a “Muy bajo”); firma de contrato, acceso a seguridad social, situación de subempleo y la presencia de extrajornada. Con

respecto a las características sociodemográficas se incluyó la condición de hombre o mujer; adscripción indígena y escolaridad (más o menos de primaria). Dentro de las características de mercado se incluyó la clasificación propuesta con respecto al comercio internacional, los sectores económicos definidos tradicionalmente (primario, secundario y terciario) y la ocupación.

En el gráfico IV-7, podemos observar a través del ACM, como los puntos correspondientes a las categorías de las variables más importantes para el análisis del mercado de trabajo se aglutinan alrededor al origen, lo que imposibilita examinar relaciones claras entre las variables o grupos de características. El que los puntos se mantengan alrededor del origen está relacionado con la “masa” a la que están asociadas las categorías de las variables, es decir, a la frecuencia de éstas.

Esta lógica también puede leerse desde el sentido contrario, las categorías que se encuentran más lejanas al origen, implican masas menores y por tanto menores frecuencias. Si observamos el círculo marcado en el gráfico IV-7, las categorías que se alejan del resto, son aquellas que corresponden a las mejores condiciones laborales, las cuales se presentan como un grupo lejano del resto de frecuencias. Esto denota la disparidad del mercado laboral guatemalteco, donde las mejores condiciones (mejores ingresos, acceso a seguridad social, firma de contrato) están relacionadas con mayores niveles de escolaridad y ocupaciones en el escalafón más alto, accesibles a pocas personas.

GRÁFICO IV-7. ANÁLISIS DE CORRESPONDENCIAS MÚLTIPLES PARA LAS CONDICIONES LABORALES, VARIABLES SOCIODEMOGRÁFICAS, SECTORES DE ACTIVIDAD Y OCUPACIÓN. GUATEMALA, 2010. MÉTODO DE BURT O INERCIAS AJUSTADAS.



Fuente: cálculos propios con la ENEI, 2010. N=7,013 (listwise). Total inercia=0.0969318

Nota: “sala5” es la variable categórica ordinal de cinco clases para el salario por hora; “c4” se refiere a los sectores económicos de acuerdo al comercio exterior, esquema IV-1 y “ocupp4” son los cuatro grandes grupos ocupacionales con los que se ha trabajado. .

Dicho lo anterior, podemos reconocer dos comportamientos distintos, a la derecha y a la izquierda del gráfico, con respecto al origen. Del lado izquierdo, vemos el sector con peores condiciones que está asociado a un perfil sociodemográfico masculinizado y con presencia indígena, ligado al *sector transable concentrado*, a las ocupaciones relacionadas a los agricultores, con actividades económicas primarias. Mientras al lado derecho del origen podemos ver claramente como la extrajornada es una característica femenina asociada con el “sector no transable con crecimiento”.

Esta primera mirada al comportamiento multivariado del mercado de trabajo nos permite establecer que existen condiciones sociodemográficas más asociadas a unos sectores que a otros, así como a las condiciones de trabajo que se generan.

Para especificar estos indicios, a continuación presentamos otra estrategia multivariada de análisis, la cual consiste en ajustar modelos de regresión robusta lineal y regresión logística para establecer los factores asociados a las condiciones laborales (concentrándonos en el ingreso laboral por hora y el acceso a seguridad social). Para ello, hacemos énfasis en el papel de los sectores económicos de acuerdo al comercio internacional y en el comportamiento de las condiciones de trabajo.

a. Los factores asociados al ingreso laboral por hora

El ingreso laboral por hora, al igual que otras condiciones laborales, es resultado de la interacción de las características de la oferta y la demanda de trabajo y de los contextos propiciados por las instituciones y circunstancias históricas específicas de Guatemala. Tomando en cuenta esto, presentamos los resultados del ingreso y su relación con algunos factores sociodemográficos, característicos de la estructura del mercado de trabajo, así como la pertenencia a los sectores económicos que hemos definido desde el comercio internacional.

En el cuadro IV-8 presentamos tres regresiones lineales robustas para *el ingreso laboral por hora* que modelan de tres maneras diferentes, pero con similares resultados, el comportamiento del mercado de trabajo guatemalteco.⁷³

⁷³ La regresión robusta lineal es una variante de la regresión lineal que toma en cuenta que la variable dependiente (en este caso el ingreso laboral por hora) tiene *outliers* (datos “aberrantes”) y por lo tanto corrige los errores estándar otorgando menor peso a las observaciones con residuos más altos y supera así los problemas de heterocedasticidad propios de este tipo de distribuciones.

CUADRO IV-8. RESULTADOS DE LAS REGRESIONES LINEALES ROBUSTAS SOBRE EL INGRESO LABORAL POR HORA. GUATEMALA, 2010. DÓLARES PPA.

	(1)	(2)	(3)
	$\hat{\beta}/(ee)$	$\hat{\beta}/(ee)$	$\hat{\beta}/(ee)$
<i>Sector según comercio</i>			
Otros sectores transables	+	+	+
T. Concentrado	-0.3242** (0.038)	-0.2738** (0.044)	-0.1521** (0.031)
NT. Sin crecimiento	0.0449 (0.041)	-0.1454** (0.045)	-0.0591* (0.033)
NT. Con crecimiento	-0.1167** (0.040)	-0.1437** (0.046)	-0.1049** (0.033)
<i>Área de residencia</i>			
Metropolitana	+	+	+
Resto Urbano	-0.3493** (0.029)	-0.2715** (0.032)	-0.2711** (0.024)
Rural	-0.5100** (0.031)	-0.3228** (0.037)	-0.2476** (0.026)
<i>Condición de hombre o mujer</i>			
Hombre	+	+	+
Mujer	-0.3006** (0.024)	-0.2683** (0.028)	-0.2256** (0.019)
Edad	0.0570** (0.003)	0.0432** (0.005)	0.0250** (0.003)
Edad ²	-0.0006** (0.000)	-0.0005** (0.000)	-0.0003** (0.000)
<i>Adscripción étnica</i>			
No indígena	+	+	+
Indígena	-0.2514** (0.024)	-0.1998** (0.030)	-0.1540** (0.020)
<i>Situación conyugal</i>			
Unido	+	+	+
No Unido	-0.1585** (0.026)	-0.1302** (0.029)	-0.1264** (0.021)
<i>Escolaridad</i>			
Hasta primaria	+	+	+
Primaria y más	0.3311** (0.027)	0.4270** (0.032)	0.2872** (0.022)
<i>Ocupación</i>			
Funcionarios y Prof., oficina	+	+	+
Vendedores y servicios	-0.9228** (0.039)	-0.7383** (0.042)	-0.7393** (0.032)
Operadores, operarios	-0.7876** (0.039)	-0.5617** (0.043)	-0.5387** (0.032)
No calificados	-0.8131** (0.040)	-0.6925** (0.044)	-0.7117** (0.033)
<i>Sector Institucional</i>			
Sector privado	+	+	+
Sector Público	1.6048** (0.051)	1.4748** (0.054)	1.5920** (0.042)
<i>Subsistencia Agrícola</i>			
No subsistencia agrícola			+
Subsistencia agrícola			-0.9486** (0.024)
Constante	1.5107** (0.087)	1.7162** (0.111)	1.8917** (0.072)
R ²	0.26667693	0.19380576	0.36313639
AICR	8523.7965	6432.3093	9714.0808
BICR	8639.3372	6543.2911	9836.5029
N	7,013	5,229	7,013

* p<0.10, ** p<0.05, + Categoría de referencia, errores estándar en paréntesis

Fuente: estimaciones con la ENEI, 2010

El primer modelo toma en cuenta a la población ocupada total, sin hacer el filtro de sectores de subsistencia agrícola y no remunerados. El segundo modelo es una variante del primero, donde se presentan resultados únicamente para los trabajadores en actividades remuneradas que no son de subsistencia agrícola, esquema utilizado en el análisis bivariado del apartado anterior. La tercera variante del modelo incluye a la población total, pero incluye como una variable de control a la condición de subsistencia agrícola y trabajador no remunerado.

En relación a nuestro objeto de estudio, tenemos que para los *sectores económicos de acuerdo al comercio internacional*, en las tres variantes del modelo, se presenta al “sector transable concentrado” con los ingresos por hora más bajos, manteniendo el resto de variables en sus desempeños promedio; por su parte, el sector “otros transables” mantiene su condición de “ganador” en términos de generación de empleos mejor pagados. Sin embargo, este beneficio de mejores ingresos por trabajo solo le es accesible al 11.42% de los trabajadores; mientras que el sector no concentrado, aglomera a 38.77% (véase esquema IV-3).

En el caso de los dos sectores no transables su comportamiento se modifica para las tres variantes, pero es sistemático el resultado de que en todos los casos es el *sector no transable con crecimiento* el que sale peor librado en términos de ingreso. Esto significa, que los sectores que tienen relativamente mejores desempeños en términos productivos están generando empleos que generan bajos ingresos, lo cual también es un ejemplo de cómo indiferentemente de la demanda (interna o externa), la economía guatemalteca está permeada por mantener su crecimiento con actividades de baja productividad.

Este comportamiento se nota más claramente en el tercer modelo, cuando mantenemos a toda la población pero incluimos como variable control a la población empleada en actividades de subsistencia y no remunerada. El sector “no transable sin crecimiento” se presenta con menores ingresos que los “otros transables”, pero por encima de los “no transables con crecimiento” y los “transables concentrados”. Nos parece que este último modelo ajustado permite dar mejor cuenta de lo que sucede en el comportamiento de los ingresos laborales por hora entre los sectores, pues nos permite la visión global de Guatemala.⁷⁴

⁷⁴ Esto a pesar que existe una mayor pérdida de información con respecto al ajuste, como muestra los criterios AIC y BIC. Sin embargo, consideramos dar prioridad a una consideración analítica que a un criterio sobre el uso eficiente de

Con respecto al resto de variables que hemos incluido como controles estadísticos, también brindan elementos esenciales para saber cómo funcionan los mercados de trabajo guatemaltecos. Los resultados indican que el *área de residencia* en la zona metropolitana tiene una relación positiva con los ingresos por hora, *ceteris paribus* con respecto a las zonas del resto urbano y zona rural. El sentido de los efectos se mantiene en el caso de los tres modelos, mientras que la magnitud es mayor en el primer modelo, cuando no controlamos por la actividad de subsistencia.

Las variables de características sociodemográficas como la *edad*, *el sexo* y *la adscripción indígena*, presentan efectos significativos. Las mujeres, controlando por el resto de características, reciben remuneraciones más bajas que los hombres. Los indígenas ganan menos por hora que los ladinos, asumiendo el resto de variables constantes. La edad mantiene una relación creciente, con un término cuadrático negativo que desacelera la tendencia a lo largo de las edades. Estos efectos se mantienen para los tres modelos.

Los y las trabajadores que no mantienen una unión actualmente tienen ingresos entre 15 y 12 centavos de dólar más bajos por hora trabajada que los que sí están unidos o unidas, lo que indica que la consolidación de la vida conyugal, es una variable con cambios significativos, dejando el resto de variables en sus valores medios.

En el caso de la *escolaridad*, conforme a lo esperado, los trabajadores con mejores ingresos laborales son aquellos que tienen acceso a educación mayor a la primaria. Lo cual confirma que, a pesar de los bajos niveles de escolaridad del caso del mercado de trabajo guatemalteco, al igual que en otras naciones existe un efecto de las credenciales educativas para obtener un mejor desempeño en cuanto a ingresos.

En lo que respecta a la *ocupación* de los trabajadores observamos que las diferencias entre los “no calificados”, “los vendedores y trabajadores de servicios” y los “operarios y operadores”, con respecto a los “directivos, funcionarios y profesionales y trabajadores de oficina” prácticamente mantienen la misma magnitud. Lo que estaría dando cuenta de una disparidad importante en el mercado laboral guatemalteco, donde a pesar de que haya diferencias de calificación entre las

la información. Dado que se basan en el uso de información, ambos criterios, AIC y BIC; siempre preferirán modelos más parsimoniosos (con menos variables), sobre todo en modelos con muchas variables.

ocupaciones inferiores, éstas se mantienen a la misma distancia del sector superior, denotando la polaridad ocupacional en este país.

En el caso del *sector institucional*, como se esperaba, los trabajadores del sector público que mantienen las mejores condiciones laborales. En todos los modelos el coeficiente es significativo y positivo y que indica que los empleados en este sector institucional presentan mejores salarios que el resto de trabajadores.

Finalmente, la variable de control definida para controlar la no transabilidad para los empleados en actividades de *subsistencia agrícola y actividades no remuneradas*, es negativa. Estos resultados confirman lo encontrado por el esquema bivariado y superan las dificultades mencionadas al establecer la relación del comercio internacional y las condiciones laborales. Así, tenemos que en iguales condiciones sociodemográficas y de calificación, los ingresos por trabajo más bajos se encuentran en los empleados de sectores ligados a actividades *transables con concentración de socios*, aun después de tener en cuenta la importante participación de la agricultura de subsistencia y de las actividades no remuneradas en dicho sector

Góchez y Tablas (2013) para el caso guatemalteco y Cabrera (2001) para el caso regional centroamericano, rescatan el papel de los costos laborales unitarios relativos, que tienen como base los salarios y la productividad para la determinación de la tasa de ganancia, en el marco marxista de la teoría de la ventaja absoluta del comercio internacional. Con nuestros resultados podemos aportar más elementos sobre las consecuencias del tipo de competencia con salarios bajos y no productividad que ha mantenido el país guatemalteco.

El diferencial de ingresos que hemos encontrado para un año en específico coincide con los hallazgos a partir de los enfoques econométricos de autores que señalan una tendencia en el tiempo en torno a la estabilidad de los bajos salarios como estrategia comercial (Góchez y Tablas, 2013; Cabrera, 2001). Pero con los modelos estimados, además, podemos observar que existen elementos de adscripción individual como el sexo y la condición étnica y la ubicación espacial, tal como la residencia, que se conjuntan con esta tendencia de largo plazo. Nuestros hallazgos, nos permiten advertir como especialmente perdedores, aún entre los mismos sectores económicos en desventaja, a subgrupos específicos de población: mujeres, indígenas y residentes en el área rural.

Sin duda, los ingresos son esenciales en un mundo capitalista. Pero el mercado de trabajo y las decisiones que se toman dentro de éste no sólo resultan en niveles diferenciados de remuneración, sino que el funcionamiento de las instituciones a través de la protección social, oferta y demanda de trabajo también confluyen en un conjunto de condiciones laborales que pueden aminorar o profundizar los resultados presentados. A continuación, revisaremos como complemento a las estimaciones de ingresos por trabajo de acuerdo a una hora trabajada y las estimaciones del acceso a seguridad social.

b. Los factores asociados al acceso a la seguridad social

Los análisis tradicionales se concentran en el establecimiento de niveles salariales o remuneraciones al trabajo. Sin embargo, existen otros condicionamientos en el mercado laboral que dan cuenta no sólo del funcionamiento del tradicional equilibrio entre oferta y demanda que se supone determina los salarios, sino que dan cuenta del funcionamiento institucional. Esto lo podemos establecer de manera aproximada a través del funcionamiento de la protección social de los trabajadores.

Para acercarnos a esta perspectiva del mercado de trabajo, en el cuadro IV-9, presentamos los resultados de las regresiones logísticas para estimar la probabilidad de acceder a seguridad social por parte de los trabajadores. Se estimaron las mismas tres variantes que en el caso de los modelos sobre el salario por hora.⁷⁵

⁷⁵ Este tipo de modelos ajusta una relación lineal entre el logito de los momios de la probabilidad y las covariables o factores asociados. Véase la sección E.2 del capítulo III.

CUADRO IV-9. RESULTADOS DE LOS MODELOS LOGIT DE LA PROBABILIDAD DE ACCEDER A SEGURIDAD SOCIAL. GUATEMALA, 2010.
COEFICIENTES EXPONENCIADOS.

	(1)	(2)	(3)
	$e^{\beta}/(ee)$	$e^{\beta}/(ee)$	$e^{\beta}/(ee)$
<i>Sector según comercio</i>			
Otros sectores transables	+	+	+
T. Concentrado	0.8934 (0.100)	0.9815 (0.114)	0.9968 (0.112)
NT. sin crecimiento	0.5559** (0.067)	0.5028** (0.062)	0.5216** (0.063)
NT. Con crecimiento	0.7411** (0.086)	0.6890** (0.083)	0.7458** (0.087)
<i>Área de residencia</i>			
Metropolitana	+	+	+
Resto Urbano	0.4926** (0.041)	0.5284** (0.046)	0.5224** (0.044)
Rural	0.3892** (0.038)	0.4972** (0.052)	0.4959** (0.049)
<i>Sexo</i>			
Hombre	+	+	+
Mujer	0.6685** (0.051)	0.6669** (0.053)	0.6993** (0.053)
Edad	1.1090** (0.015)	1.0975** (0.018)	1.0807** (0.015)
Edad ²	0.9986** (0.000)	0.9987** (0.000)	0.9989** (0.000)
<i>Adscripción étnica</i>			
No indígena	+	+	+
Indígena	0.5822** (0.049)	0.5110** (0.048)	0.6328** (0.054)
<i>Estado civil</i>			
Unido	+	+	+
No Unido	0.8365** (0.067)	0.8905 (0.074)	0.8610* (0.069)
<i>Educación</i>			
Hasta primaria	+	+	+
Primaria y más	2.0134** (0.161)	2.0838** (0.176)	2.0213** (0.163)
<i>Ocupación</i>			
Funcionarios y Prof., oficina	+	+	+
Vendedores y servicios	0.4123** (0.043)	0.4462** (0.048)	0.4485** (0.047)
Operadores, operarios	0.3528** (0.037)	0.4258** (0.046)	0.4180** (0.044)
No calificados	0.3395** (0.038)	0.3482** (0.041)	0.3498** (0.039)
<i>Sector Institucional</i>			
Sector privado	+	+	+
Sector Público	8.9596** (1.377)	8.4193** (1.303)	8.1012** (1.240)
<i>Subsistencia agrícola</i>			
No subsistencia agrícola			+
Subsistencia agrícola			0.2720** (0.036)
Seudo-r ²	0.2353	0.2204	0.2516
% Clasificados correctamente	83.86%	79.91%	83.95%
N	7,023	5,238	7,023

Coefficientes exponenciados

* p<0.10, ** p<0.05

+ Categoría de referencia, errores estándar en paréntesis

Fuente: estimaciones con la ENEI, 2010

Los resultados que se refieren al *comercio internacional* se presentan sin cambios importantes para las tres variantes de la estimación de probabilidades de obtener seguro social. Sin embargo, las relaciones entre el pertenecer a los diferentes sectores productivos y las condiciones de acceso a seguridad social tienen un patrón distinto al presentado en el ingreso. Los momios de probabilidad del *sector transable concentrado* no son estadísticamente diferentes a los mostrados por los *otros transables*, categoría de referencia. En cambio, los momios de los dos sectores no transables son significativamente menores, disminuyen en 50% para el caso de los *no transables sin crecimiento*; y, en un 25% para *los transables con crecimiento*, tomando en cuenta el último modelo (3) y manteniendo el resto de variables fijas. (Ver *infra* el gráfico IV-8, donde se resumen las predicciones de probabilidades comparadas para ver mejor estas diferencias).

Este comportamiento del acceso a seguridad social entre los sectores transables y no transables implica que existen mecanismos institucionales que afectan este comportamiento diferencial entre los sectores ligados al comercio internacional. Como señala Paz Antolín (2008), existe un cúmulo de nuevas leyes y tratados en el país que no se traducido en mejores desempeños globales. Por ejemplo, la situación relativamente más protegida de los sectores *transables*, se podría deber a esta adscripción a los tratados internacionales puede haber tenido un impacto en la ratificación de los convenios de la OIT, legislación que puede tener una repercusión más sustancial en las empresas de mayor tamaño asociadas a los flujos de exportación. Mientras que en el sector no transable, el autoempleo es una actividad más común, que es por lo general una condición que lleva a la desprotección. Sin embargo, debemos recordar que estas posiciones son relativas frente a una probabilidad muy baja de protección.

Con respecto a las demás variables sociodemográficas, contextuales y características de la inserción laboral, tenemos que existen elementos que operan en el mismo sentido que el ingreso y otros que no.

Los sectores rurales y los no metropolitanos mantienen el sentido de sus coeficientes para el acceso a seguridad social. El residir en el área urbana implica aumentar alrededor de 50% las probabilidades de acceso a seguridad social frente a las otras *áreas de residencia, ceteris paribus*.

Del mismo modo el *estado civil*, presenta diferencias entre los que mantienen una unión y los que no: estar soltero reduce entre 16 y 11% la probabilidad de acceder a la seguridad social. La

escolaridad también es importante, el obtener más de la educación primaria duplica las probabilidades de acceder a servicios de seguridad social.

El sexo, la edad y la adscripción indígena presentan efectos que refuerzan la tendencia mostrada por los ingresos por hora. Las mujeres y los indígenas, presentan una relación de momios de probabilidad menor que sus contrapartes hombres y no indígenas, respectivamente. Del mismo modo, a mayores edades existe más probabilidad de acceso a la seguridad social, pero disminuye en las edades avanzadas a través del término cuadrático.

En tanto, *la ocupación*, en términos de acceso a la seguridad social sí se distingue entre las diferentes categorías, lo que no sucedía con el ingreso que generaba dos grupos ocupacionales muy polares. El grupo de “no calificados” se presenta como el que tiene menor acceso a esta prestación, presentando una reducción del 60% en los momios de probabilidad de acceder a seguridad social con respecto al grupo de “directivos, funcionarios y profesionales y trabajadores de oficina”.

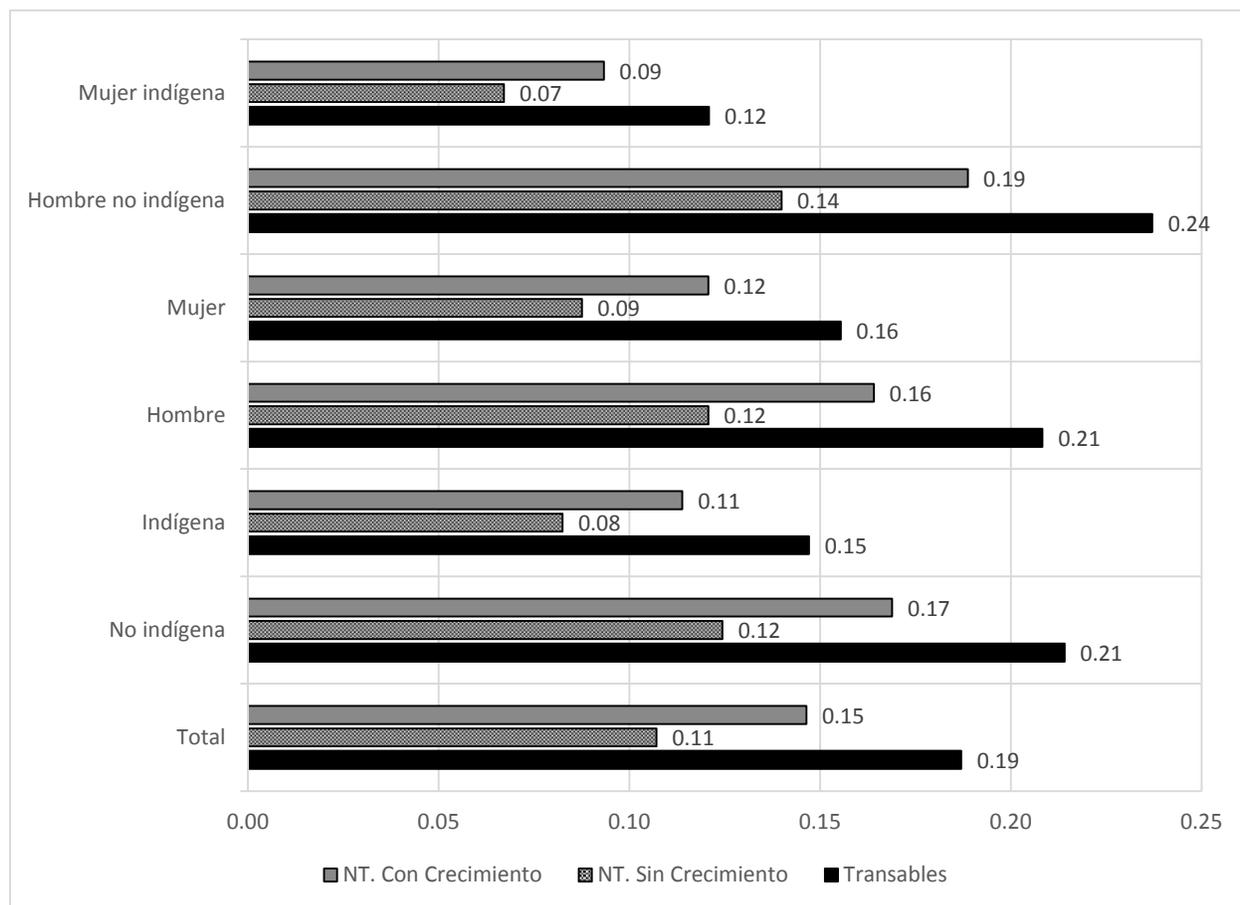
La variable control para los trabajadores del *sector público* resultó en todos los modelos ser significativa y con una relación positiva: los momios de acceso se multiplican hasta ocho veces. Finalmente, en el último modelo, la variable de control de los empleados en *actividades de subsistencia agrícola y actividades no remuneradas* reduce en un 73% las probabilidades del acceso a seguridad social frente a los que no pertenecen a este sector.

Es importante recordar, a la luz de estos resultados, que la proporción de acceso a seguridad social que presenta la población trabajadora guatemalteca es baja, es decir, estamos modelando una probabilidad reducida. La proporción predicha por el modelo para la población total es de 0.1597 y para el caso de la población remunerada de no subsistencia agrícola es de 0.2474 (calculada con los resultados del modelo 3).⁷⁶ Es decir que cuando decimos que existen más probabilidades de acceder a seguridad social, tenemos que tener en cuenta que son situaciones comparativas dentro de este escenario precario guatemalteco.

Por ello se presenta el gráfico IV-8 donde se pueden observar las estimaciones de probabilidad para cada sector económico para la población total, para el caso de los hombres, mujeres, indígenas y no indígenas. Este gráfico nos ejemplifica de mejor manera los resultados del cuadro IV-8.

⁷⁶ Asumiendo las condiciones medias para todas las variables y sin factor expansión.

GRÁFICO IV-8. PROBABILIDADES ESTIMADAS DE ACCESO A LA SEGURIDAD SOCIAL PARA LA POBLACIÓN TRABAJADORA, HOMBRES, MUJERES, INDÍGENAS Y NO INDÍGENAS SEGÚN LOS SECTORES ECONÓMICOS CLASIFICADOS DESDE EL COMERCIO INTERNACIONAL. GUATEMALA, 2010.



Fuente: estimaciones propias con base al modelo 3 del cuadro IV-8, con el paquete de extensión estadístico de Long y Freese (2005), calculado en STATA 12

Nota: el resto de valores se asumen en sus valores medios. Cálculos sin factor de expansión.

Los sectores *transables* (*concentrados y otros transables*), al no ser estadísticamente diferentes, generan las mismas predicciones por lo cual aparecen agrupados en una sola categoría. Estimar simulaciones también nos permitió estimar probabilidades para las variables adscriptivas relativas al género y la etnia y la combinación de éstas.

El primer grupo de barras (de abajo hacia arriba), representa las probabilidades en las situaciones medias, solo cambiando el sector económico de inserción. Como observamos, las probabilidades se mantienen muy bajas, entre 0.11 del caso más bajo del sector no transable sin crecimiento y el 0.19, de los sectores transables.

Los siguientes dos grupos de barras (segundos y terceros de abajo hacia arriba), refieren a las situaciones medias entre sectores, cambiando el sector y simultáneamente su adscripción indígena

y no indígena. Destaca la disparidad, puesto las situaciones extremas refieren a que la probabilidad media de una persona de adscripción indígena en el sector *no transable sin crecimiento* es del 0.08; mientras que una persona no indígena en los *sectores transables* casi triplica esa probabilidad (0.21).

Una situación parecida ocurre cuando comparamos las barras cuartas y quintas, que refieren a la condición de hombre y mujer dentro de los sectores económicos. En condiciones medias, las mujeres en el sector *no transable sin crecimiento* tienen probabilidades de apenas 0.09, frente a los hombres en los sectores *transables* que mantienen una 0.21.

Pero cuando combinamos las condiciones de género y etnia, notamos las brechas más amplias. Sin embargo, aun así, notamos que en las condiciones más privilegiadas; es decir la conjunción de ser hombre, no indígena en el sector transable, alcanza para tener apenas una probabilidad de 0.25 de tener acceso a seguridad social, lo que denota los bajos niveles de protección guatemaltecas.

Observamos que dentro de los sectores, se mantienen las condiciones desfavorables para las mujeres e indígenas, lo cual se intensifica cuando ambas condiciones se combinan. Es decir, las brechas de la probabilidad entre los grupos conformados por la condición de mujer y adscripción indígena se volverían más grandes al interior de los sectores transables que dentro los sectores no transables.

C. CONSIDERACIONES FINALES. RESULTADOS COMPARADOS

Este capítulo nos ha permitido analizar los principales elementos que caracterizan al mercado de trabajo guatemalteco en la actualidad. Como hemos visto, se trata de un país con diferencias étnicas, con una población muy joven y con una inserción económica internacional estructuralmente caracterizada por ser poco competitiva y con un déficit comercial creciente.

Dados este desempeño externo y este particular contexto demográfico, queremos retomar nuestros resultados referidos a la relación de las condiciones laborales y la pertenencia a los sectores económicos clasificados desde el intercambio comercial, para establecer un análisis sintético para este caso nacional. Para ello, se presenta el cuadro IV-9, el cual fue construido tomando los resultados de la tercera variante de los modelos estimados para el ingreso laboral y el acceso a seguridad social (véase cuadros IV-7 y IV-8).

CUADRO IV-10. RESUMEN DE RESULTADOS DE LAS CONDICIONES LABORALES EN LOS SECTORES ECONÓMICOS CLASIFICADOS DESDE EL COMERCIO INTERNACIONAL. GUATEMALA 2010.

<i>Sector según comercio</i>	<i>Ingreso Posición</i>	<i>Seguridad Social Posición</i>	<i>Resultado</i>
OTROS TRANSABLES	1	1*	Ingreso laboral por hora más alto con protección
T. CONCENTRADO	4	1*	Bajo ingreso laboral por hora con protección
NT. SIN CRECIMIENTO	2	4	Ingreso laboral por hora no bajo sin protección
NT. CON CRECIMIENTO	3	3	Ingreso laboral por hora bajo sin protección

*Empate

Fuente: elaboración propia en base a cuadros IV-7 y IV-8.

Para leer nuestros resultados, nos basamos en una jerarquía de los desempeños sectoriales, de acuerdo a los modelos estadísticos utilizados. De tal cuenta que esta jerarquía ordena los resultados en forma relativa. Es decir, llamaremos “ganador” al sector donde se presentan las mejores condiciones laborales de manera relativa; y “perdedor” al que presenta peores desempeños. Esto no quiere decir que los sectores ganadores mantengan una situación de calidad y bienestar con respecto a las condiciones de trabajo presentadas, sino que son ganadores *relativos*.

Los resultados muestran que existen perfiles diferenciados en el mercado de trabajo guatemalteco, al tomar en cuenta la pertenencia a distintos sectores clasificados desde el comercio internacional. Primero, la producción orientada hacia exportaciones de bajo valor agregado en actividades primarias y de la industria textil, dirigida a pocos socios comerciales (o lo que hemos venido denotando como *sector transable concentrado*), redunda en bajas remuneraciones, aunque con más probabilidad de acceder a seguridad social. Ahora bien, existe un sector transable, mayoritariamente de producción de alimentos y bebidas (los *otros transables*), que provee una mejor inserción laboral en términos de ingresos y esquemas de protección. Al examinar estos resultados queremos recordar que no estamos asumiendo un esquema de causalidad en esta investigación entre pertenencia a sectores económicos y condiciones laborales; no obstante, consideramos relevante señalar la configuración de resultados encontrados teniendo en cuenta una serie de factores económicos y sociodemográficos.

Es interesante que los dos casos extremos se presenten en los sectores ligados al comercio, lo que indicaría que existen formas muy diversas en los resultados de una misma estrategia económica. Esto resulta crucial, dado que desde las políticas públicas, con el discurso del ajuste estructural, se ha planteado que esta estrategia es estrictamente benigna; y, desde sus críticos, como esencialmente restrictiva. Dado el enfoque sociodemográfico de esta investigación, la distribución poblacional juega un papel clave para darle significado a estos resultados polares. En términos de

volúmenes de trabajadores, los insertos en el sector más perjudicado cuadruplican en número a los trabajadores al sector con las mejores condiciones. Esto da cuenta de la composición tan sesgada hacia las malas condiciones del mercado guatemalteco.

En el caso de los sectores *no transables* se tienen resultados medios en términos de remuneraciones, pero se presentan menores probabilidades de acceso a seguridad social. Lo que quiere decir que tienen resultados mixtos. Sin embargo, dada la baja incidencia de la seguridad social de manera generalizada en la nación, consideraríamos que es más precario el sector *no transable sin crecimiento* que el sector *no transable con crecimiento*, pues asumimos que el componente de ingreso por trabajo se impone en definir las condiciones laborales para el caso guatemalteco.⁷⁷

A estos comportamientos debemos añadir un quinto grupo que engloba las peores condiciones: la agricultura de subsistencia y actividades no remuneradas. Dentro de este grupo también podríamos incluir a los niños y niñas trabajadoras que están ocultos pues es una característica del mercado laboral guatemalteco que no es visible en la fuente de información que considera sólo a la población en edad a trabajar.

Los sectores económicos clasificados desde el comercio internacional están marcados por la heterogeneidad en las condiciones laborales estudiadas, frente al perfil sociodemográfico de los trabajadores. Los controles estadísticos también nos permiten establecer grupos sociodemográficos “perdedores”. Estos no son minorías, son colectivos: las mujeres (36% de la población ocupada, mientras que los hombres son 64%), los indígenas (el 41%; frente a los no indígenas que constituyen el 59%) y la población que reside en la zona rural (49% de los ocupados, mientras que la residencia es urbana para el 51% restante). Estas características además pueden converger e intensificar su efecto, tal como se pudo observar con las simulaciones de probabilidad del cuadro IV-8, donde pudimos establecer cómo la concomitancia entre ser mujer e indígena exacerba las condiciones de precariedad de la población con estas características.

⁷⁷ Se debe recordar también que el comportamiento económico con o sin crecimiento es relativo al comportamiento de la economía guatemalteca y que aunque existan sectores que estén siendo calificados como “con crecimiento”, su desempeño tampoco es excesivamente dinámico. (Como se estableció en la sección A.2 de este capítulo y en el capítulo I, sección A, sobre el desempeño general y sectorial de los países en estudio).

Otro elemento a tomar en cuenta es que la vulnerabilidad de los sectores que generan la mayor parte del empleo, también recae sobre el funcionamiento ligado al exterior y la dependencia de la demanda externa. Si bien se espera que los precios de los productos agrícolas se mantengan estables (FAO, 2012), el resto de la producción agrícola es frágil frente al cambio climático y las fluctuaciones de la producción son recurrentes debido a los desastres naturales. Además, los márgenes de maniobra ante las crisis de Estados Unidos se reducen cuando la demanda del sector agrícola ejercida por este país alcanza el 40% de la cuota para 2010.

El que se mantengan amplios sectores laborales con salarios bajos en situación de desprotección, con una producción extrovertida y ligada a un mercado constreñido por el número de socios no es casual, tiene un rasgo histórico, que proviene del establecimiento de Guatemala como un país predominantemente agrícola, y que confluye con la consolidación de una burguesía con un *ethos* como señala Torres Rivas (2011) anclada en la tierra, basada en poco capital y, además, con mano de obra abundante. Esto permite que existan altos retornos sin necesidad de aumentar la productividad, lo que se ha traducido en una burguesía con poco interés en la inversión. Esto constituyó por un lado una agricultura de cultivos extensivos y poca diversificación exterior, aunque el modelo económico estaba anclado en al exterior (Bulmer-Thomas, 2011 [1979]). Además de este atenuante por el lado productivo (el monocultivo), existe un elemento de tamaño de la economía que explica que países como Guatemala y el resto de países estudiados sean más propensos a la concentración del comercio en pocos socios comerciales (Khalaf, 1974).

No sólo los salarios y remuneraciones se mantienen bajos para conservar los costos laborales unitarios reducidos, sino que también existen mecanismos más allá del establecimiento de bajas remuneraciones que permiten la reducción de costos; todo ello tiene lugar en un país cuyo Estado se ha desligado hasta ahora de las necesidades de atención a la salud de la población trabajadora. Esto es un producto histórico relacionado con el bajo nivel de gasto social en Guatemala, la conformación de una clase trabajadora amplia, casi ilimitada, y además también de las políticas flexibilizadoras del ajuste estructural.

Las teorías basadas en las ventajas absolutas del comercio internacional (Shaik, 1990; Góchez; 2008) plantean que lo que ha estado existiendo en este caso nacional (salarios de subsistencia y competencia por mecanismos espurios de reducción de costos), es algo que se expresa únicamente en el corto plazo. Sin embargo en Guatemala, de acuerdo a la revisión histórica y regional de sus

desempeños, esto más bien tiene un carácter estructural, pues el comportamiento de oferta ilimitada (población que está dispuesta a trabajar) con niveles salariales de subsistencia se mantiene en el tiempo. Lo que indica que esta pertenencia no está explicada completamente por estas teorías de corte económico, sino más bien en los elementos fundacionales del caso guatemalteco.

Como ya hemos mencionado, la situación de Guatemala, se combina con la presencia de un grupo excluido socialmente, como lo constituye la población indígena, el cual está ligado al sector más precario. Paradójicamente, sería esta exclusión social la que lograría que Guatemala se insertara en la economía mundial con productos primarios y de baja tecnología y que pueda competir con costos bajos; generando la mayor cantidad de divisas de las ramas productivas.

En resumen, las condiciones laborales resultantes de estar empleado en sectores ligados o no al comercio internacional dependen también de las formas en que se realice el comercio, por ejemplo, lo relativo a la diversificación de socios comerciales, lo que también denotaría una menor vulnerabilidad en la demanda externa de bienes y servicios. Por otro lado, el sector no transable está permeado por actividades de baja productividad, servicios y autoempleo, donde existen diferencias sobre todo en términos de los ingresos entre los sectores con mejores desempeños relativos.

Hemos podido precisar que los comportamientos entre los sectores económicos son diferenciados de acuerdo a las condiciones de género y etnia. Por lo tanto, es importante observar cómo influyen las condiciones sociodemográficas en la inserción laboral en los sectores específicos. De tal cuenta, que es necesario no perder de vista la composición de la oferta laboral heterogénea dentro de cada sector. Esto es un elemento que se retoma en el capítulo VII, donde comparamos los perfiles centroamericanos de la fuerza de trabajo en la inserción económica ligada o no al comercio internacional.

INTRODUCCIÓN

En este capítulo analizamos a nuestro segundo caso nacional. Nos preguntamos si el comportamiento de los mercados externos y el tipo de inserción en el intercambio internacional de bienes y servicios influyen en la estructuración de las condiciones laborales en El Salvador.

En este país, las reformas económicas se ejecutaron en un contexto de reconstrucción por el conflicto armado, que al terminar llevó consigo a la democracia electoral. Se recuerda que se estudia a El Salvador y al resto de las naciones en un momento particular. El Salvador ha estado expuesto a una crisis proveniente de la inestabilidad económica de EEUU y las repercusiones de ésta se han transmitido dado el modelo extrovertido salvadoreño, lo que implicó que este fuera el país con los peores desempeños económicos de la región. Esto se conjuga con un futuro incierto, debido al tamaño de la economía, la competencia de otras regiones que emergen (como China) y el aumento de los precios del petróleo y los alimentos.

Tal como se explicará posteriormente, en El Salvador el elemento que resalta del resto de naciones es la alta participación femenina en el mercado de trabajo y el simultáneo desequilibrio poblacional por sexos. Existe un vacío masculino en la estructura poblacional en edades productivas, resultado de la migración que desde los 80 se da en el país hacia Estados Unidos, así como del proceso de violencia experimentado por el país.

El presente capítulo tiene como objetivo principal describir el papel de la inserción económica internacional; en el ingreso laboral por hora y en el acceso a otras condiciones laborales, en el año 2010. En este análisis incluimos los elementos característicos del análisis sociodemográfico de la fuerza de trabajo.

Al igual que el capítulo anterior, éste se ha estructurado en tres grandes partes. Una primera versa sobre los aspectos más generales del mercado de trabajo salvadoreño incluyendo algunas referencias al comercio exterior y algunos antecedentes sobre el funcionamiento del comercio exterior en relación con el mercado de trabajo. La segunda parte recoge los resultados de nuestro análisis para el año 2010, desde los resultados estadísticos que nos brindan la oportunidad de vislumbrar los factores asociados a los niveles de ingresos laborales y al acceso a seguridad social.

Una tercera y final parte se concentra en analizar los resultados anteriores de manera comparada, lo que establece un balance del desempeño del país en lo que toca a sus condiciones laborales.

A. ANTECEDENTES AL ESTUDIO DE LAS CONDICIONES LABORALES EN EL SALVADOR Y ASPECTOS GENERALES DEL MERCADO DE TRABAJO SALVADOREÑO.

En este apartado, hemos dividido nuestra exposición de los antecedentes del análisis del caso salvadoreño en cinco secciones. La primera tiene que ver con las dinámicas demográficas acontecidas en el país, así como la visión más macroeconómica devenida del ajuste estructural. Una segunda sección describe la evolución reciente del país en términos de la composición y desempeño de sus importaciones y, sobre todo, sus exportaciones. En el tercer acápite, comparamos los desempeños económicos con los que han ocurrido en el mercado de trabajo. Mientras que reseñamos una serie de trabajos que dan cuenta de elementos generales sobre el funcionamiento del mercado de trabajo salvadoreño, en la cuarta sección. Finalmente, la última sección reúne una serie de trabajos específicos que se han desarrollado, que versan precisamente sobre la relación del comercio exterior y el mercado de trabajo, en el ámbito nacional salvadoreño.

1) El Salvador: entre la migración, las remesas y la ortodoxia económica

El Salvador mantiene una economía pequeña, por su tamaño de mercado con respecto a la inserción mundial; abierta, por su grado de apertura comercial; y dependiente, por su relación comercial con Estados Unidos y por la repatriación de flujos de divisas como remesas por los migrantes salvadoreños en ese país.

Esta nación, al igual que lo que estudiamos en el caso guatemalteco, cuenta con una clase empresarial cohesionada y pequeña, producto histórico de los enclaves agro-exportadores y el proceso de industrialización trunca (Fajnzylber, 1983) que se nutrió del comercio entre los países centroamericanos en el Mercado Común Centroamericano (MECCA).

La herencia de una economía agroexportadora basada en monocultivos (añil en el siglo XIX y café en la primera mitad del siglo XX), cultivos extensivos (como de algodón y azúcar) con más auge en los 50, y el paso posterior en los años 60 a una industrialización trunca, ha consolidado un grupo oligárquico pequeño que ha tenido que alinearse al nuevo orden económico mundial.⁷⁸ Sin

⁷⁸ Ver las investigaciones de Velásquez Carrillo (2011) y la precursora de Paniagua (2002), en las cuales destaca la composición de los grupos hegemónicos de poder.

embargo, al igual que Guatemala, ha existido un crecimiento del sector financiero, por el privilegio de las operaciones de mercado abierto como casi el único instrumento monetario utilizado.

A diferencia de Guatemala, el peso agrícola es mucho menor en la estructura productiva y en las exportaciones. Este perfil puede deberse a que el proceso de urbanización fue más intenso y acelerado durante el período armado (Morán, 2001), además, se trata de una población sin presencia de otros grupos étnicos indígenas.⁷⁹ El Salvador está muy urbanizado, con un 62,7% de la población viviendo en zonas urbanas, lo que coincide con su alta densidad poblacional, pues El Salvador es un país pequeño (21,040.79 km²) con 273 habitantes por km², según el último Censo de Población (DIGESTYC, 2007).

Pérez Sáinz *et al* (2003) y Schneider (2014) señalan que las diferencias del caso salvadoreño con respecto a sus vecinos Guatemala y Costa Rica, radican en la base fundacional en la que se construyó el país, la cual tuvo como características un cerrado acceso a la tierra, la constitución de un sistema de trabajo asalariado, que convivía con una oligarquía terrateniente y una clase proletaria agrícola, lo que se constituyó en una estructura social jerárquica.

Las políticas económicas que se han adoptado desde finales de los 80 han profundizado la vulnerabilidad salvadoreña. El país ha sido reconocido como uno de los que implementó con mayor intensidad las políticas recomendadas por los organismos internacionales (véase el capítulo I, sección C, sobre los desempeños de este país en términos de “libertad económica”).⁸⁰ En este proceso, los instrumentos monetarios y fiscales han sido deteriorados por el cuidado del déficit fiscal y la dolarización.

Estas condiciones de política macroeconómica podrían estar afectando directamente al mercado de trabajo. Desde una perspectiva neokeynesiana, en un modelo extrovertido como el salvadoreño, las crisis se transmitirían por dos vías, la de demanda interna –que disminuye por un menor poder adquisitivo acentuado por el flujo de remesas- y la de la disminución del comercio exterior;

⁷⁹ Después de la matanza indígena de 1932, se dio una rápida “ladinización” de la población indígena pues se asociaba el binomio indígena y comunista, después de los movimientos de insurrección y la manera en que éstos se detuvieron. Ver por ejemplo (Díaz Arias, 2007) para entender las diferencias de la concepción de lo indígena en Centroamérica.

⁸⁰ Durante los 90 y primeros años de la primera década del siglo XXI, este país sólo era superado por Chile en Latinoamérica.

asimismo, el endeudamiento y una política monetaria restrictiva implicaron que los ajustes recayeron en el mercado de trabajo a través de la baja de salarios y los niveles de empleo.⁸¹

El Salvador es considerado un país de renta media, de acuerdo a sus niveles de Producto Interno Bruto (PIB) por habitante (\$2,738.63 por persona). Se trata de una economía basada en servicios (67% del valor agregado), pero en la cual el monto de remesas alcanza a 16.39%, de la producción en términos corrientes de 2009. Lo que significa que es una economía que se mantiene por el consumo que en parte es posible por el ingreso disponible de los hogares que proviene de las transferencias familiares (BCR, 2010).

El carácter estructural de las remesas ha llevado a que autores como Rivera Campos (2002) les adjudique características similares al “mal holandés”. Este fenómeno consiste en que los sectores productivos no se dinamizan, debido a que existe una fuente de ingreso que patrocina el consumo. Además, las remesas se plantean como uno de los pilares de la reconfiguración del poder al interior de los sectores empresariales. Segovia (2005) señala que las nuevas fuentes de divisas en Centroamérica, favorecen la expansión del sector financiero y que dinamizan el mercado interno por medio de la demanda de los hogares que consolidan un patrón de crecimiento sustentado en los servicios y la industria maquiladora. En el caso salvadoreño, serían las remesas esta nueva fuente de divisas.

Las remesas son un fenómeno asociado al ya mencionado proceso migratorio que ha vivido el país desde el conflicto armado en los 80. En 2010, el 21.45% de los salvadoreños reportaba recibir algún tipo de ayuda económica del exterior, mientras que el 16.4% declaraba que algún miembro de su hogar vivía en el extranjero (EHPM, 2010). La tasa de emigración para el período 2005-2010 de acuerdo a Naciones Unidas (2010) era de 9 personas que dejaban el país por cada mil habitantes.

Esto coincide con otros procesos sociodemográficos. El Salvador mantiene una estructura por edad de la población joven (la edad promedio es de 23) con la desequilibrada distribución de la proporción de sexos (el índice de masculinidad es de 0,9, por debajo de la unidad). Este desequilibrio es mayor (hasta 0,8) entre las edades de 30-44 años.

⁸¹ Se debe recordar que el país está dolarizado desde enero de 2001 y que desde 2007, la banca está prácticamente internacionalizada (OMC, 2010:73). Por lo que en materia de política monetaria los márgenes son exiguos. Si se toma en cuenta el costo provisional, el país estaría endeudado en volúmenes que superan su producción nacional. (Lazo, 2004).

Además de esto, El Salvador mantiene tasas de fecundidad cercanas a las tasas de reemplazo (2.5 hijos por mujer para 2010 según Naciones Unidas), lo que se traduce en tasas de dependencia bajas: 0.19 para la dependencia infantil (menores de 10 años) y aún menor es la dependencia de los mayores (65 años y más), 0.10, para una tasa de dependencia total de 0.29 (DIGESTYC-MINEC, UNFPA, CELADE, 2010). Todo esto coincidiría con las características de una sociedad que está en transición demográfica plena, y con ella, estaría transitando por lo que se conoce como “bono demográfico”.

A este proceso de pérdida de habitantes por la migración y la concentración de población en las edades jóvenes, se suma el proceso de violencia, que ha mermado sobre todo a la población masculina en edad a trabajar (Vaquerano Molina, 2011). Similar a lo que acontece en Guatemala, además de los costos humanos, existen otros costos asociados a la violencia. Los niveles de violencia afectan las instituciones sociales pero además algunos elementos de competitividad mundial.

Como ya hemos mencionado, el tercer informe del Estado de la Región (2008), señala que para 2007 -en materia de inseguridad ciudadana y Estado de Derecho- El Salvador junto con Guatemala y Honduras tendrían en el mediano plazo muy alta probabilidad de amenazas al orden democrático debido a la alta violencia social y delictiva y la intensa inseguridad ciudadana. Según el último informe de competitividad mundial para 2011-2012, del Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés.), la región es encabezada por Costa Rica (puesto 61), luego es seguida por Guatemala (84), Honduras (86), El Salvador (91) y Nicaragua (115). Lo que indica un retroceso para El Salvador, debido a la violencia y la baja tasa de inversión, de acuerdo al WEF. (Schwab, 2011)

Esta baja tasa de inversión se da a pesar del ajuste estructural, el cual incorporó una serie de medidas de acuerdo al Consenso de Washington. Los niveles de inversión (por parte de extranjeros y nacionales) no han presentado un crecimiento importante. De acuerdo al BCR, los niveles de inversión en la última década (2000-2010), apenas han aumentado en promedio un 0.7%, un 0.9% la inversión privada y un 1.1% la inversión pública.

Una vez que hemos señalado sucintamente las principales características del tipo de ajuste estructural vivido por El Salvador y las condiciones demográficas que mantiene esta nación,

podemos ahondar en los elementos esenciales que anteceden a los resultados de nuestro análisis, tal como el desempeño comercial, que se reseña en el siguiente apartado.

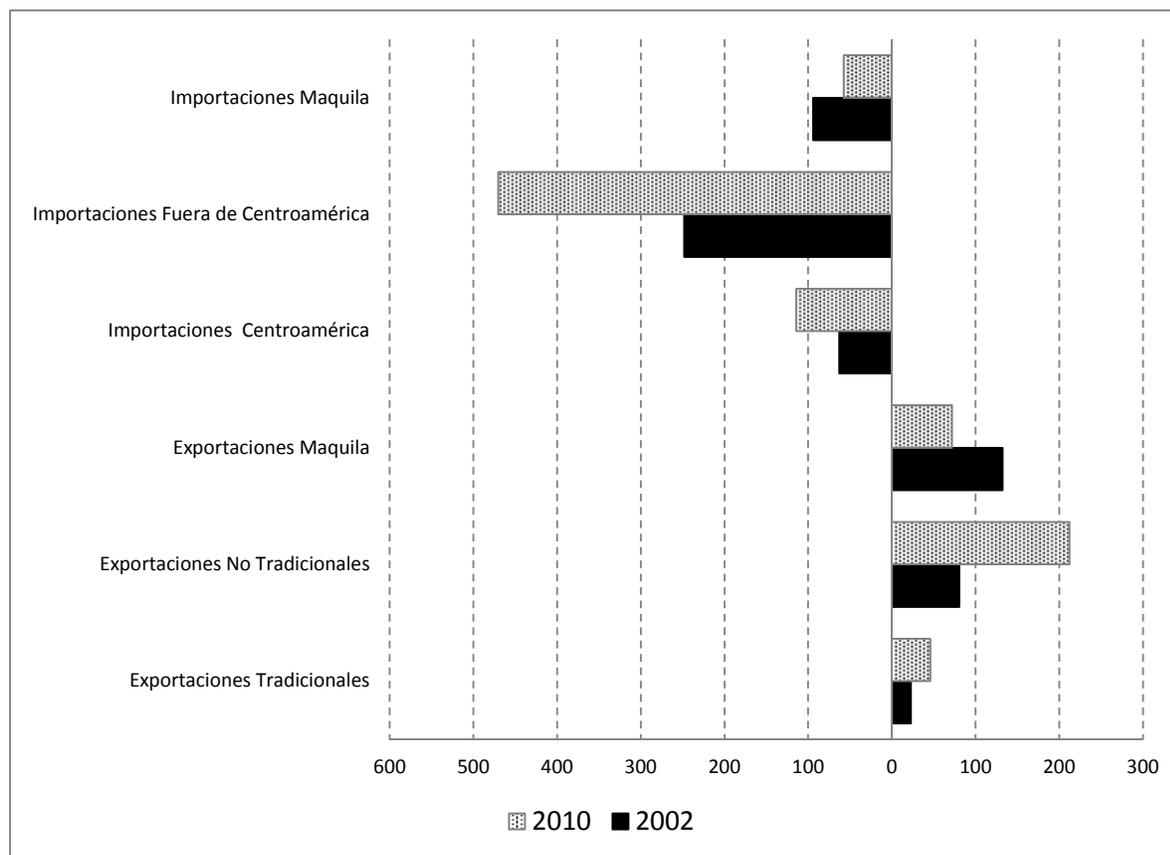
2) El desempeño externo reciente salvadoreño y su economía terciaria

Al igual que hicimos con el primer caso de estudio, introducimos nuestro análisis con la estrategia analítica y metodológica de iniciar con el comercio, luego su relación con la estructura productiva, para luego discutir los resultados del mercado de trabajo

El monto del comercio exterior ha mostrado una tendencia clara de aumento medido en la apertura comercial, tal como lo señalamos en el primer capítulo (véase gráfico I-8). Sin embargo esto no se ha traducido en mejores tasas de crecimiento económico. Es más: El Salvador es el país con peores desempeños en la década de la región. Esto quiere decir que El Salvador es más abierto comercialmente, pero esto no se traduce en una posición diferente en su dinamismo económico. Padilla y Martínez Piva (2007) señalan que a pesar de los tratados de libre comercio, la tendencia de déficit creciente con socios como Guatemala y México no se ha revertido y que el déficit comercial con Estados Unidos se ha mantenido estacionario y ligeramente creciente durante 1999-2009. Por lo que hay descomponer ese comercio y observar su interior.

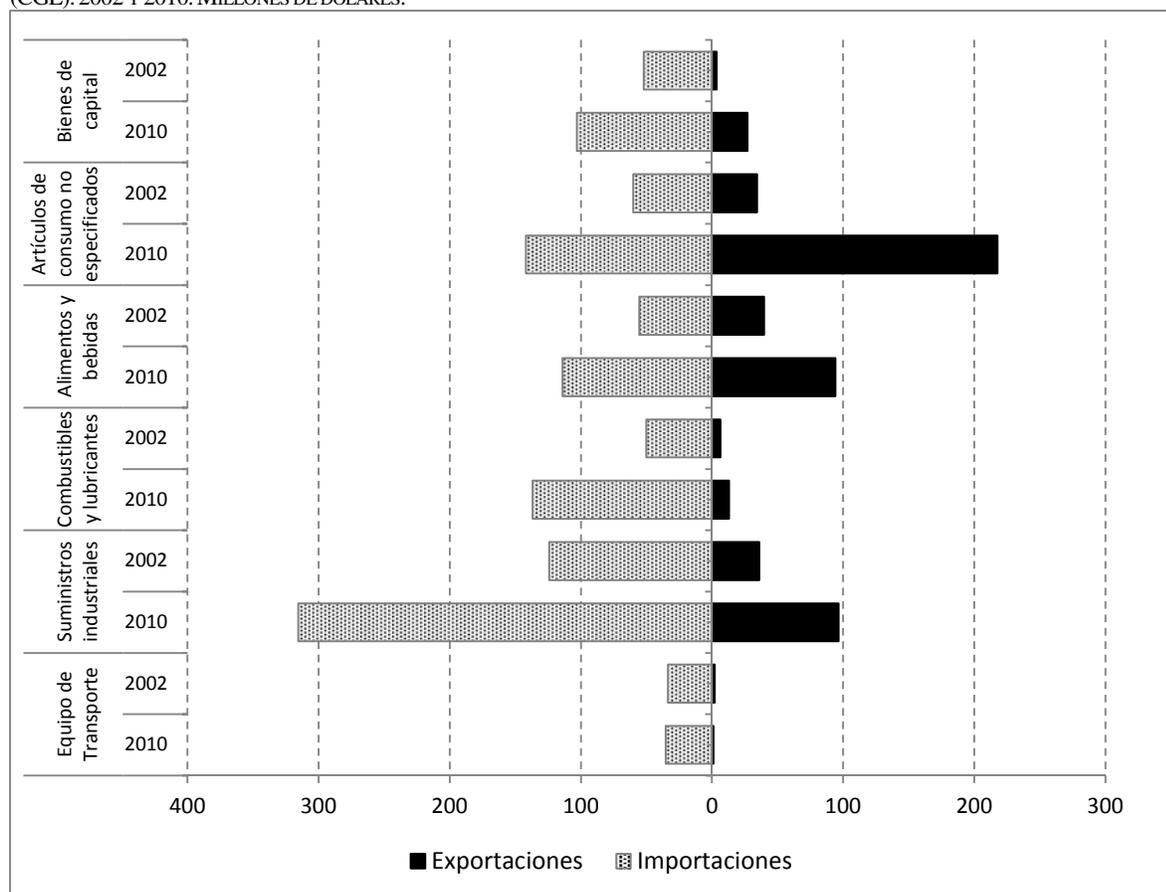
La composición de las exportaciones podría ser una de las razones de su carácter inelástico con respecto al PIB, es decir que aunque aumenten en monto, éstas contribuyen poco a la generación del valor agregado. Como se muestra en el gráfico V-1, a pesar de que la maquila ha disminuido en 2010 en términos de su volumen con respecto a 2002, aún sigue siendo bastante importante. Salgado (2009) señala que, por ejemplo, la maquila solo aporta un 25% en la generación de valor del total de su monto, mientras que las exportaciones no tradicionales (aquéllas que no son café, algodón, camarón o azúcar) podrían llegar a generar 70% de su valor como valor agregado.

GRÁFICO V-1. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE EL SALVADOR DE ACUERDO A LA CLASIFICACIÓN DEL BANCO CENTRAL DE RESERVA. 2002 Y 2010. MILLONES DE DÓLARES.



Fuente: elaboración con datos de BCR. Las importaciones están a la izquierda del eje, las exportaciones a la derecha. Se recuerda que las exportaciones tradicionales incluyen el café, el algodón, el camarón y el azúcar, para el caso salvadoreño. La maquila se considera un rubro distinto al resto de exportaciones que son las no tradicionales. Para el caso de las importaciones, las cuentas nacionales no desglosan por tradicionales y no tradicionales, sino por origen regional (centroamericano) y extraterritorial (fuera de Centroamérica). En el gráfico V-1 notamos además que en 2010 se importa más de otras naciones que no son centroamericanas que en 2002 y que la baja de la maquila como partida de exportación se ha acompañado de un aumento de los flujos de exportaciones tradicionales, pero sobre todo no tradicionales.

GRÁFICO V-2. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE EL SALVADOR DE ACUERDO A LA CLASIFICACIÓN DE GRANDES CATEGORÍAS ECONÓMICAS (CGE). 2002 Y 2010. MILLONES DE DÓLARES.



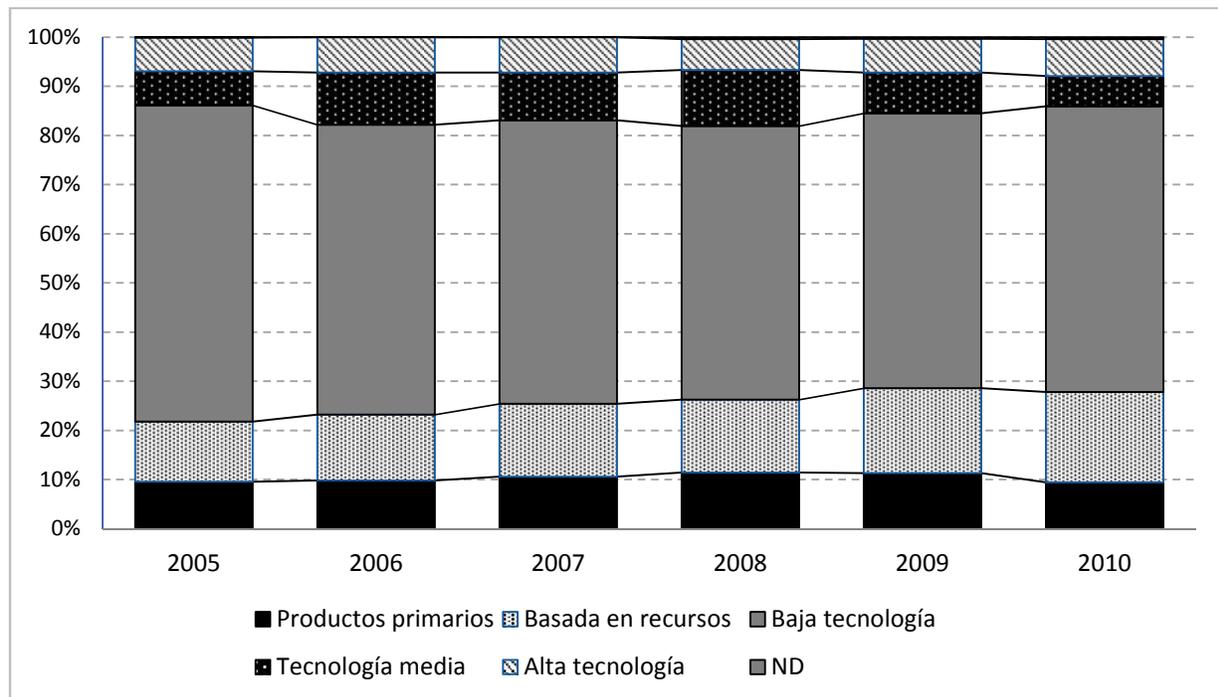
Fuente: elaboración propia con base en WITS (2012).

Las características de los bienes de importación y exportación nos dicen que El Salvador depende tecnológicamente de sus importaciones y que exporta bienes de baja tecnología, como se observa en el gráfico V-2, por el escaso contenido tecnológico en las exportaciones y la alta importación de bienes de capital y suministros industriales, flujos que además han aumentado entre 2002 y 2010. Como ya se había señalado anteriormente, se sabe que el tipo de exportación salvadoreña involucra una tecnología ligera (Padilla y Martínez Piva, 2007).

Los datos arrojados por *World Integrated Trade Solution* (WITS) nos presentan que en los últimos diez años este sesgo hacia la baja tecnología ha tenido un comportamiento creciente, al especializarse la nación en la exportación de artículos de consumo. Esto también se advierte si analizamos, en el gráfico V-3, donde se ha adaptado la clasificación tecnológica de Lall (2000) para visibilizar la composición de las exportaciones según la tecnología, en los últimos cinco años. Las exportaciones de baja tecnología representan la mayor parte del monto exportado. La

evolución a lo largo de los últimos años mantiene estructuras similares, aunque aparece una leve disminución de la participación en el monto total de las de baja tecnología en el 2010 con respecto al 2005, este decremento ha dado paso a un aumento de las exportaciones de productos basados en recursos agrícolas.

GRÁFICO V-3. COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES SEGÚN LA TECNOLOGÍA EN LOS PRODUCTOS, 2005-2010.



Fuente: elaboración propia con datos de WITS (2012) y con adaptación de la clasificación de Lall (2000)

Para tener una idea más amplia de la composición de las exportaciones y con quiénes se comercia, se ha desglosado en el cuadro V-1 los diez principales productos de exportación, en su mayor desglose del Sistema Armonizado del 2007 (seis dígitos), y su principal comprador, así como los principales socios para este comprador. La mayor parte de los productos líderes son del área de manufactura de maquila, que tienen como socio comercial a Estados Unidos. Cuando la nación estadounidense es el principal socio tiende a abarcar la mayor parte del valor de las exportaciones.

CUADRO V-1. PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN DE EL SALVADOR. MONTOS DE EXPORTACIONES, PRINCIPAL SOCIO COMERCIAL. 2010. MILES DE DÓLARES.

SA 2007	Descripción del producto	Principal comprador	Exportaciones	Exportaciones mundiales de ESA	Socios principales del comprador
610910	T-shirts y camisetas interiores, de algodón, de punto	Estados Unidos	354,307.00	400,723.00	Honduras México El Salvador
611020	Jerseys, cardiganes y artículos similares de algodón, de punto	Estados Unidos	258,936.00	265,770.00	China Hong Kong (SAR China) Honduras
220710	Alcohol etílico sin desnaturalizar	Estados Unidos	101,498.00	101,498.00	Brasil Jamaica El Salvador
610711	Ropa interior para hombres / niños y bragas, de algodón, de punto	Estados Unidos	90,177.00	97,220.00	República Dominicana Tailandia Honduras
610821	Ropa interior para mujeres/ niñas y pantaletas, de algodón, de punto	Estados Unidos	65,326.00	65,437.00	Sri Lanka Costa Rica Honduras
90111	Café sin tostar, sin descafeinar	Alemania	64,895.00	192,511.00	Brasil Vietnam Colombia
90111	Café sin tostar, sin descafeinar	Estados Unidos	58,387.00	192,511.00	Colombia Brasil Guatemala
611030	Jerseys, cardiganes y artículos similares de fibras sintéticas, de punto	Estados Unidos	57,842.00	61,275.00	China México Hong Kong (SAR China)
190410	Alimentos obtenidos por hinchado o tostado de cereales o cereales	Costa Rica	57,534.00	124,190.20	El Salvador Guatemala México
611510	Medias de compresión graduada [por ejemplo, medias para varices], de materias textiles, de punto o ganchillo (excepto los calcetines para bebés)	Estados Unidos	49,032.50	49,864.00	China República de Corea Pakistán
610990	T-shirts y camisetas interiores, de las demás materias textiles, excepto de punto	Estados Unidos	46,949.00	48,535.00	México Honduras Haití

Fuente: Market Analysis Tools, Intracen. Recuperado en enero 2012.

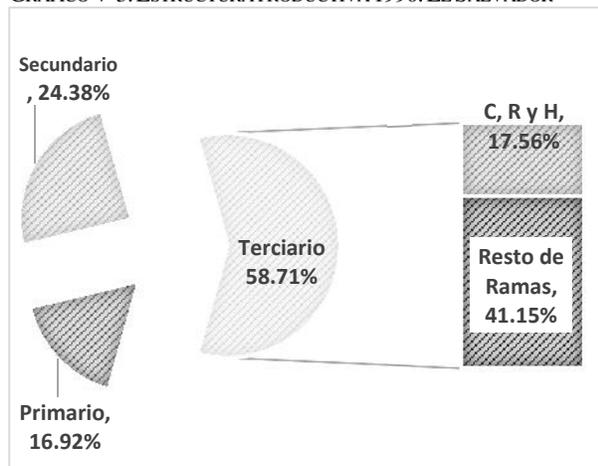
Nota: la descripción de los productos es una traducción propia del inglés al español.

En el cuadro V-1, además, se muestra cómo El Salvador debe competir con países de la misma región como Honduras y con países con tratados como México y República Dominicana en el caso de los bienes relacionados a la manufactura de confección. Además, debe competir con China y Tailandia. Cabe señalar que, aunque la maquila no es la mayor parte de todas las exportaciones, sus productos sí se colocan por encima de los productos de cualquier otra rama productiva.

Un elemento que debe destacarse es que Costa Rica es el único país de la región que aparece dentro del listado como un principal comprador de uno de los principales productos de exportación salvadoreños. El Salvador compite, además, con el regional Guatemala y con México en el mercado de alimentos procesados de cereales.⁸²

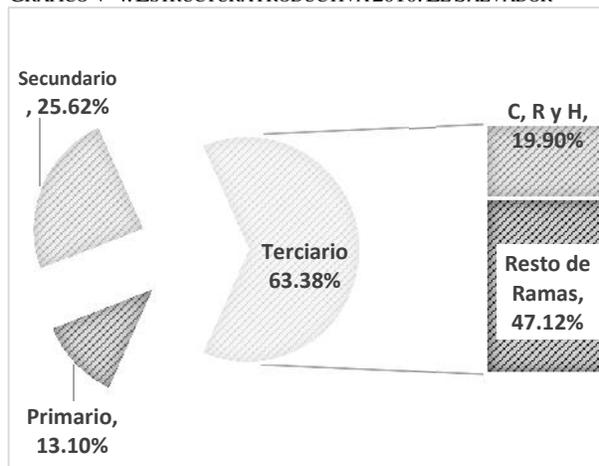
Como ya hemos señalado, El Salvador ha tenido poco crecimiento de su economía durante la última década. A esta tendencia poco positiva, se le suma un proceso de recomposición sectorial interna. Así el proceso de apertura concurrió con un crecimiento del sector terciario en la economía y un estancamiento del sector manufacturero. Sobresale dentro de este sector las ramas “Comercio, Restaurantes y Hoteles” (“C, R y H”, en los gráficos V-4 y V-5). Las pérdidas en la composición del valor agregado del sector primario en la economía han dado paso a la mayor participación del sector terciario, sobre todo en “el resto de ramas”. Este cambio observado durante los últimos veinte años es menos impactante que el cambio guatemalteco de gran tradición agrícola que revisamos en el capítulo IV, puesto que la relación inicial entre la agricultura y el valor agregado salvadoreña en 1990 era mucho menor que en el vecino país. Sin embargo, es interesante que los cambios al interior terciario hayan favorecido más otros servicios y no al “Comercio, Restaurantes y Hoteles”.

GRÁFICO V-3. ESTRUCTURA PRODUCTIVA 1990. EL SALVADOR



Fuente: elaboración propia con datos de BCR (2011)

GRÁFICO V-4. ESTRUCTURA PRODUCTIVA 2010. EL SALVADOR



Fuente: elaboración propia con datos de BCR (2011)

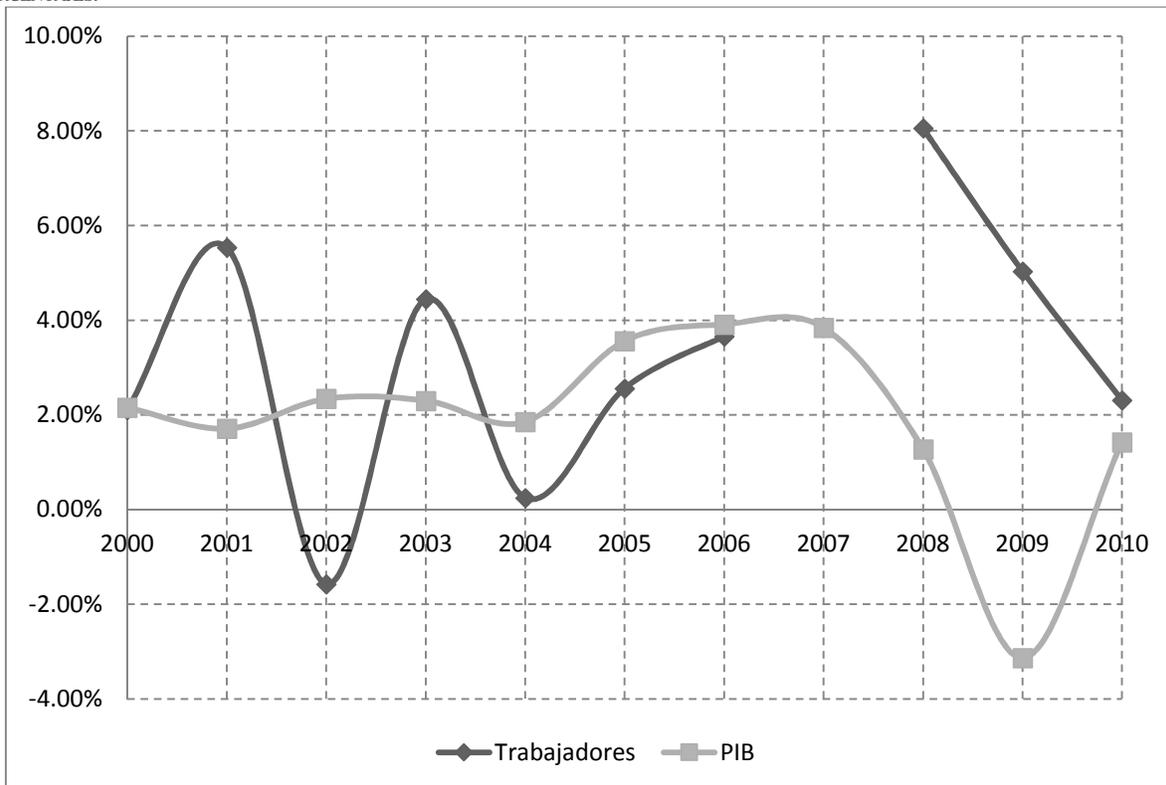
⁸² Se debe recordar que a pesar de la gran importancia que tiene un análisis de productos, la información tiene un nivel de detalle que no es compatible con la información de mercado de trabajo. Por lo cual la propuesta de organización se hace por rama de actividad, donde cada una engloba a diferentes productos. Tal como se muestra en el capítulo III.

Este apartado ha permitido adquirir un panorama del desempeño económico y del comercio con el exterior que posee la nación que nos ocupa. Esto ya nos brinda las condiciones para establecer una amplia mirada hacia el mercado de trabajo. Por lo que en los siguientes apartados estudiamos cómo se podrían interrelacionar todos estos elementos del comercio exterior con el mercado de trabajo y si existe una relación entre las formas y lo que se produce y cómo y con quién se comercia con las condiciones laborales.

3) El mercado de trabajo y el desempeño económico

En el apartado anterior establecimos el desempeño externo y el cambio productivo de las últimas décadas. Al igual que en el caso guatemalteco, los cambios entre estos ámbitos no se traducen en forma proporcional en el mercado de trabajo. Aunque, vale señalar, existe un poco más de concordancia en términos de la dirección de los cambios que en Guatemala, tal como se observa en el gráfico V-6.

GRÁFICO V-5. TASA DE VARIACIÓN ANUAL DE LA POBLACIÓN OCUPADA Y DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO. EL SALVADOR 2000-2010. PORCENTAJES.



Fuente: elaboración propia con datos de la EHPM (2000-2010) y BCR (2012).

Nota: debido al cambio de las proyecciones de población con respecto al censo de 2007, sólo podemos establecer el crecimiento entre 2000-2006 y de 2007-2010. Por ello se debe leer con discreción el valor de 2008 referente a los trabajadores y se omite el valor de 2007 que compara entre los puntos diferentes.

En el gráfico V-6, se puede observar cómo ha variado la población ocupada en la última década. Desde 2008 a la fecha se mantiene una tendencia decreciente en términos de la generación del empleo. Podemos observar que en la última década la variabilidad de los montos de empleos ha coincidido de alguna manera con el ciclo económico mundial. La crisis de 2001, se hace sentir en la tasa decreciente del 2002 y la recuperación del 2003. Tal como se muestra en el gráfico V-6, el crecimiento del empleo es alrededor de dos puntos porcentuales, similar a la tasa de crecimiento para ese año (1.43%).

Dado esta diferenciación en la fuente información del empleo, podemos volver al indicador de la elasticidad del empleo de la OIT, que también fue utilizado para Guatemala. De acuerdo a la OIT (2009) , para el periodo 2004-2008, la elasticidad del empleo-producto se mantuvo por debajo de la unidad (0.33), siendo menor para los hombres (0.15) que para las mujeres (0.57). Esto quiere decir que por cada 100 unidades que crece el producto, esto solo corresponde a un aumento de 33 unidades en términos del empleo. (Véase cuadro V-2).

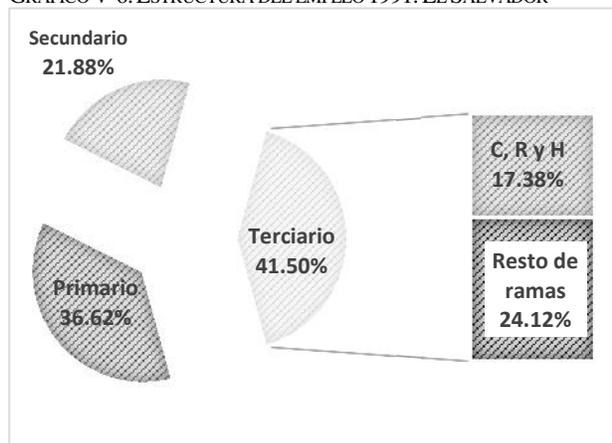
CUADRO V-2. ELASTICIDAD DEL EMPLEO CON RESPECTO AL PRODUCTO INTERNO BRUTO TOTAL. EL SALVADOR, PERÍODOS SELECCIONADOS.

<i>Condición hombre mujer</i>	<i>1992-1996</i>	<i>1996-2000</i>	<i>2000-2004</i>	<i>2004-2008</i>
Ambos sexos	0.43	0.49	0.38	0.33
Hombres	0.39	0.02	0.19	0.15
Mujeres	0.5	1.23	0.64	0.57

Fuente: KILM, sixth edition, OIT (2009)

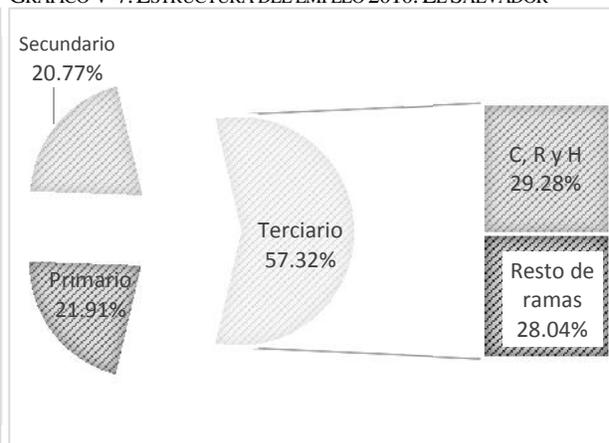
Si bien existe cierta sincronía en algunos años entre los agregados, la estructura productiva no calza completamente con la estructura del empleo, en términos de los cambios llevados a cabo en los últimos 20 años. Si se retoman los anteriores gráficos V-5 y V-6, podemos comparar ambas estructuras, la del empleo y la de los sectores económicos. Notamos en primer lugar, que a pesar que se mantiene la misma dinámica en términos de que la pérdida de participación del sector primario se traslada al terciario, este cambio se concentra en la rama “Comercio, Restaurantes y Hoteles” (“C, R y H”, en los gráficos V-7 y V-8), en lugar del “resto de ramas”. Es decir, que existen unos servicios que están siendo más importantes en su participación del producto interno bruto, que no están generando tanto empleo como las ramas de “Comercio, Restaurantes y Hoteles”.

GRÁFICO V-6. ESTRUCTURA DEL EMPLEO 1991. EL SALVADOR



Fuente: elaboración propia con datos de EHPM (1991)

GRÁFICO V-7. ESTRUCTURA DEL EMPLEO 2010. EL SALVADOR



Fuente: elaboración propia con datos de EHPM (2010)

Dadas estas diferencias, los tradicionales análisis que vinculan la relación producto-empleo deben ser complementados con elementos más específicos. Una característica que se debe destacar es que la correspondencia al interior de los sectores productivos podría no ser tan exacta, tal como sucede al interior del sector terciario, donde el subsector de comercio, restaurantes y hoteles representa una proporción más amplia en el empleo que en la generación de valor agregado. En el caso del sector primario, también existe una brecha donde el valor agregado es menor que el peso en la composición del empleo. Mientras que en el sector secundario, se mantiene la situación contraria: existe un mayor peso del valor agregado que en la estructura del empleo.

Nuestra propuesta es intentar vincular elementos de la dinámica productiva y del comercio exterior y de analizar el mercado de trabajo, antes de ello, es importante señalar cómo se estructura el mercado de trabajo salvadoreño en términos de sus principales características.

4) Las especificidades del mercado de trabajo salvadoreño y sus condiciones laborales

Como ya hemos señalado, hay elementos específicos en la composición de la población que están operando dentro del mercado de trabajo salvadoreño. Por ello, nuestro análisis parte de las particularidades de esta oferta de trabajo. Sabemos que El Salvador es una nación joven y con un gran desequilibrio poblacional entre los sexos. Este desbalance se traslada de 100 mujeres por 90 hombres dentro de la población total, a 100 mujeres en edad de trabajar por 85 hombres en el mismo grupo etario.⁸³

Esta profundización de los desequilibrios por sexo se debe al patrón mismo de los fenómenos demográficos que lo propician. La emigración es mayor en edades laborales y a este proceso migratorio se le suma el proceso de violencia. De acuerdo a Vaquerano Molina (2011) en un Informe de Medicina Legal, para el año 2010 la tasa de mortalidad por homicidios y muertes violentas era de 65.6 por cada cien mil habitantes. El grupo más afectado era el grupo entre 30-34 años, con un riesgo de 140.1 homicidios por cada cien mil (Vaquerano Molina, 2011).

Es necesario incorporar los hallazgos de algunas investigaciones que preceden a la nuestra sobre la evolución del mercado de trabajo y sus condiciones en el país. Tal como sucede en otros países latinoamericanos es el subempleo y no el desempleo el principal problema de El Salvador, cuyas tasas de desempleo si bien han crecido en los últimos años, se mantienen aún en niveles bajos. Como lo señala el informe de PNUD para 2007-2008 se trata de una característica estructural que se ha mantenido desde hace más de 50 años: en 1950 la tasa de subempleo era del 49%; en 1970, de 45%; en 1980, de 49% y en el 2006, de 43%. Mientras que es un fenómeno que afecta más a las mujeres que a los hombres: a un 53.7% de las mujeres ocupadas y un 47.1% de los hombres en igual condición (p.54).⁸⁴

Otro elemento particular de El Salvador es su alta participación femenina en la ocupación y un desempleo femenino inferior al masculino. Esta es una característica que sólo mantiene esta nación frente al resto de países latinoamericanos. Los datos desde 1991, demuestran que no sólo se mantiene esta tendencia, si no que se profundiza (Escoto, 2010; Obando Montero *et al*, 2009). Esto

⁸³ La población en edad de trabajar en El Salvador se define como de 10 años y más.

⁸⁴ Para este informe se considera “subempleo” como la situación laboral de una persona que se dedica a cualquier actividad para sobrevivir porque no puede encontrar un empleo de dedicación plena con protección social e ingresos que le permita satisfacer sus necesidades básicas y las de su familia, según definición de la OIT.

también genera que la proporción de mujeres activas tengan un comportamiento unimodal, que si bien está por debajo de la participación económica de los hombres, mantiene un comportamiento similar (véase lo señalado en el Capítulo I).⁸⁵

Además, se puede señalar que el índice de masculinidad para el grupo donde las mujeres tienen mayor participación (de 35-39 años), es de 0.75 y, más de un tercio de todos los hogares en la nación están liderados por mujeres para el mismo periodo (Escoto, 2010). Estas características podrían explicar el patrón femenino de inserción laboral pues la jefatura del hogar es un elemento que induciría a una mayor participación laboral. Esto aunado al auge del sector terciario y de la manufactura de confección con mayor participación femenina en el mercado laboral salvadoreño.

Por otro lado, El Salvador es un país con población poco calificada. Salgado (2009:48) señala que el país se caracteriza por tener una mano de obra con poca calificación y productividad, siendo el factor productivo más abundante en el mercado laboral. Esto responde no sólo a características de la población sino, como observamos en el apartado anterior, a elementos propios de la demanda estructurada por el modelo productivo.

Sobresalen tres investigaciones que han ido construyendo un acervo destacable de resultados sobre las condiciones del mercado de trabajo (Rubio, 2006a; Lara y Rubio, 2006; Hándal, Lara y Cerritos, 2009). En estas investigaciones permea la noción de “buenos empleos”⁸⁶ y de trabajo decente.

Rubio (2006a) creó un índice de estabilidad en el empleo a través de cinco indicadores: tasa de ocupación, cantidad de asalariados, formalidad en el empleo, ocupados por cuenta propia⁸⁷ y el índice de ocupados que han firmado contratos, lo que ella considera la piedra angular de los “buenos empleos”. Para el período 1994-2004 establece que las actividades económicas más dinámicas de la economía, como el comercio y restaurantes y el sector primario, son las que ofrecen menos empleos estables (Rubio, 2006a).

⁸⁵ En específico, revítese los gráficos I-3 y I-4 de la sección A.

⁸⁶ “Los buenos empleos son aquellos que se desarrollan en condiciones de equidad, que permiten generar ingresos suficientes para satisfacer las necesidades básicas; así como también garantizan estabilidad, acceso a la seguridad social y el respeto de las libertades sindicales. La estabilidad es uno de los elementos constitutivos de la definición de buenos empleos” (Rubio, 2006a: 30)

⁸⁷ Se toma ocupados por cuenta propia entre asalariados permanentes y posteriormente se resta de uno este ratio, para mantener el sentido de la medida sintética.

Lara y Rubio (2006), elaboraron un índice de “buenos empleos” (IBE), añadiéndoles indicadores de equidad, de ingresos y de libertades sindicales al índice ya creado por Rubio (2006a). Las ramas de actividad económica, que están vinculadas al sector público son las que presentan un mayor nivel de buenos empleos; en tanto que las ramas vinculadas al sector privado y al sector informal presentan un desempeño menor. De acuerdo a su tendencia en el período de estudio (1994-2004), los sectores que presentan un progreso alto de buenos empleos son suministros de electricidad, gas y agua, administración pública y defensa y enseñanza. Los sectores que tienen un progreso medio son: la industria manufacturera; la construcción; y el transporte, almacenamiento y comunicaciones; intermediarios financieros e inmobiliarios; y servicios personales, sociales y comunitarios. Coincidentemente con la investigación anterior, la agricultura, caza, silvicultura y pesca; y comercio hoteles y restaurantes son los que presentan el más bajo desempeño, ya que se ubican en el nivel de progreso bajo del IBE (Lara y Rubio, 2006: 52).

Hándal, Lara y Cerritos (2009), ajustan el IBE al marco de análisis del trabajo decente con tres componentes más: oportunidades de empleo, erradicación de trabajo infantil y protección en el trabajo, convirtiéndolo en un Índice de Desempeño Laboral (IDL).⁸⁸ Tomando el período de 2000-2007, hay un resultado con tendencia negativa. Se señala que los componentes con peor resultado son la seguridad social, los indicadores de libertades sindicales y los de ingresos suficientes.

Estas tres investigaciones son muy importantes y su continuidad permite tener una visión tanto de la evolución de las técnicas como de enfoques empleados. Sin embargo, dado el nivel de medición utilizado (indicadores nacionales, por rama o por sectores institucionales), no se pueden establecer análisis comparativos entre las condiciones individuales, de hogar o de residencia, es decir las variables que permitirían dar una respuesta a cómo la oferta de trabajo no homogénea se inserta en el mercado de trabajo con características tan desiguales. En el siguiente apartado reseñamos otras investigaciones que complementan estas ya citadas, puesto que contribuyen a los hallazgos empíricos entre comercio exterior y mercado de trabajo.

⁸⁸ En este trabajo, no se realizan aproximaciones por rama de actividad o sector económico o institucional.

5) Antecedentes de la relación del comercio internacional con el empleo en El Salvador

En el caso salvadoreño encontramos dos trabajos que se articulan directamente con la investigación presente, pues tratan de analizar lo que acontece en el comercio exterior y el funcionamiento de los mercados laborales. Se trata de las investigaciones Rubio (2006b) y Salgado (2009); ambas autoras tratan de establecer cómo se vincula la apertura comercial y las políticas que han llevado a la consolidación de un modelo extrovertido de desarrollo con algunos elementos del mercado de trabajo, y ambas toman en cuenta la trayectoria histórica de los últimos años.

Salgado (2009), lleva a cabo un análisis econométrico que busca determinar los efectos a corto y largo plazo de la apertura comercial en la creación de empleo formal y los salarios reales promedio. La autora logra determinar que en términos de distribución salarial, el modelo económico ha mantenido la estructura de inequidad a lo largo de su periodo de estudio (1991-2003). Explica que la apertura comercial ha incidido en la predeterminación del nivel salarial de acuerdo con el agente social al cual se le otorgue el empleo y según especificaciones establecidas (por género, escolaridad, calificación y recursos económicos).

En este sentido, las dotaciones factoriales y la forma de comercio exterior han incidido en la creación de empleo formal, según esta autora. Dado que en El Salvador, el factor de producción más abundante es la mano de obra no calificada, el estímulo por la demanda externa no ha sido suficiente para responder al nivel de importación. Por lo antes mencionado, el sistema productivo nacional ha sido incapaz de responder a la enorme competitividad que representa el libre comercio, forzando a que la generación de empleo formal sea restrictiva. Por otro lado, esta investigación da cuenta de una relación positiva de la productividad laboral con el salario real, pero se señala que debido a la estructura del mercado de trabajo que demanda baja productividad, mantiene remuneraciones bajas. Por lo que la autora señala que la reducción de remuneraciones reales y la restricción del empleo formal es una tendencia que se mantiene en el corto plazo, pero también en el largo plazo.

En la otra investigación, Rubio (2006b), con datos de 1996 a 2004, se señala que la apertura comercial en los últimos años ha tenido un efecto sobre la dispersión laboral de los trabajadores en términos de su ocupación, mostrando que existe más heterogeneidad salarial. También, la autora señala que hay una relación entre el trabajo no calificado y el resto de trabajos que ha ido

cambiando en su periodo de análisis, reduciéndose la demanda de profesionales científicos, empleados de oficina y técnicos no profesionales. Utilizando un índice que va de 0 a 1, que mide la existencia de buenos empleos⁸⁹ y analizando los sectores transables y no transables, la autora señala que hay un índice que favorece a los mejores empleos que es mayor en el sector no transable (0.59, en 2004) que en el transable (0.495). Analizando todo su periodo de estudio, la autora además muestra que la trayectoria del sector transable ha ido en detrimento de los buenos empleos de 1997 a 2004.

Estos hallazgos sobre el mercado de trabajo, sientan las bases sobre las que se procede a nuestro análisis de las condiciones laborales en El Salvador para el año 2010. En el siguiente apartado, con base en la clasificación desde el comercio internacional descrita en el capítulo metodológico, y que incorpora otros elementos referidos al análisis sociodemográfico de la fuerza de trabajo, se presenta la situación actual del mercado de trabajo salvadoreño.

B. ANÁLISIS DEL MERCADO LABORAL SALVADOREÑO, 2010

Esta segunda sección muestra los resultados del análisis del mercado de trabajo para la nación salvadoreña. Como ya se señaló el estudio incluye elementos característicos de la estructura productiva, vistos desde el comercio internacional; pero también toma en cuenta la heterogeneidad de la fuerza de trabajo y sus especificidades.

Para mostrar nuestros resultados de análisis, esta sección del capítulo se ha dividido en dos acápite. El primero reseña los antecedentes de un análisis descriptivo de las principales variables de estudio. En el segundo se incluye una estrategia multivariada para la aproximación del mercado laboral, que incluye elementos propios de las características sociodemográficas (como sexo, edad, estado civil, escolaridad, área de residencia) y elementos de la inserción en el mercado laboral (como sector de actividad visto desde la perspectiva del comercio exterior, categoría ocupacional, sector institucional), como factores asociados a la determinación de niveles salariales y probabilidad de acceso a seguridad social.

⁸⁹ Este índice está construido de la misma manera que en Rubio (2006a) y en Lara y Rubio (2006).

1) Las características del mercado de trabajo y los sectores económicos desde el comercio internacional

Para el año 2010, según la EHPM, la población ocupada (2,514,016) tenía una edad mediana de 35 años, una escolaridad promedio de 7.41 años y estaba conformada por un 58.56% de hombres y el restante 41.43% de mujeres. La mediana de los ingresos por hora de los trabajadores para dicho año es de 1.89 dólares PPA. Estas características coinciden con los perfiles laborales recientes descritos en el apartado anterior, donde se ha mencionado que el país se distingue por una participación alta de mujeres en el mercado laboral y condiciones precarias de empleo.

En este apartado además de confirmar que se mantienen las condiciones precarias de empleo, se pretende analizarlas desde una perspectiva sociodemográfica, tomando en cuenta las características propias del país frente a la economía mundial: su desempeño con los socios comerciales, su papel en la creación de divisas y además, para las actividades no internacionalmente intercambiables, su desempeño interno.

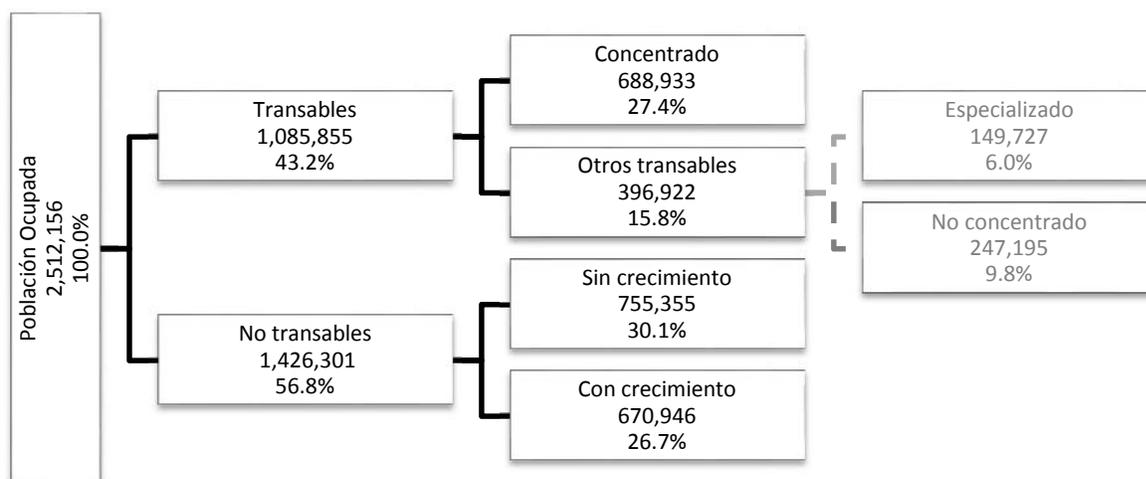
Debe recordarse que uno de los objetivos principales de esta investigación pretende ir más allá de la clasificación dicotómica entre los sectores de actividad económica como transables y no transables. Por tanto, se discrimina en los sectores transables de acuerdo al perfil de inserción en el mercado internacional (tomando en cuenta la especialización de los flujos comerciales y los socios comerciales). Para el caso de los sectores no transables, la diferenciación se realiza de acuerdo a su crecimiento en la participación en la generación del valor agregado (durante el período 2002-2010).

Además, como se ha explicado anteriormente, la clasificación de los sectores de la actividad económica basada en el proceso de producción (primario, secundario y terciario) ofrece una visión limitada del mercado de trabajo en relación con la configuración económica que es resultado de las políticas de comercio exterior en el mercado de trabajo. Como se mostrará en los siguientes resultados, existen sectores –sobre todo dentro del primario y secundario- que al compartir características de la manera de llevar a cabo el intercambio internacional, también convergen en una situación de condiciones laborales.⁹⁰

⁹⁰ La configuración de sectores y de la población económicamente activa, de acuerdo a las ramas de actividad de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) a dos dígitos, se presenta en los anexos.

El resultado de la clasificación propuesta en el capítulo metodológico, para el caso nacional en este capítulo sobre El Salvador, se refleja en el esquema V-1, en términos de la distribución del empleo. Mientras en el esquema V-2 *infra* se señala además qué sub-ramas son las que generan más empleos dentro de estos sectores.

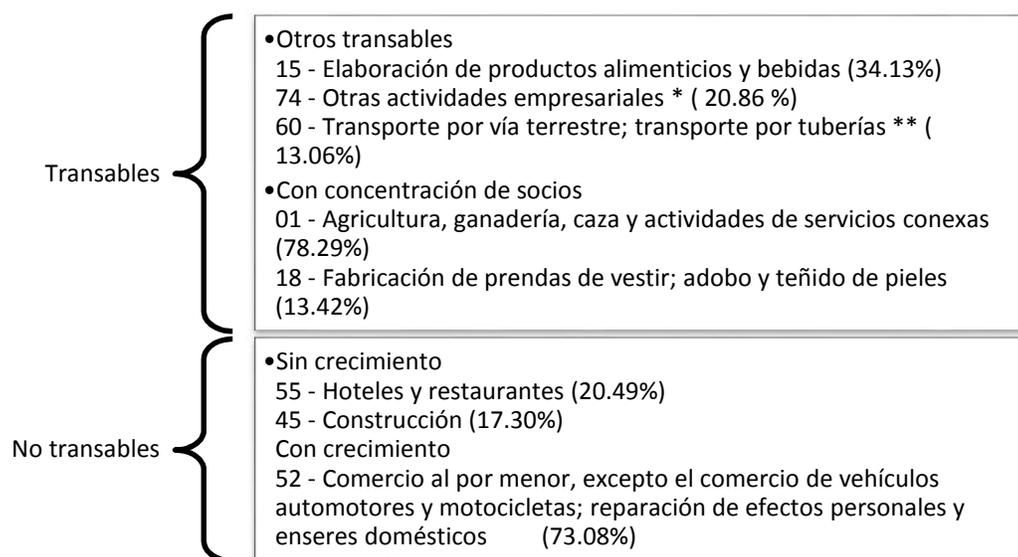
ESQUEMA V-1. DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA DE ACUERDO A LOS SECTORES ECONÓMICOS CLASIFICADOS DESDE EL COMERCIO INTERNACIONAL. EL SALVADOR, 2010.



Fuente: estimaciones propias con información de EHPM, 2010

Nota: para mayor información sobre la construcción de estos sectores, consultar el capítulo metodológico

Se debe hacer notar que, 4 de cada 10 empleados se encuentran en sectores transables, estos refieren a aquellos que están abiertos al comercio internacional. Una particularidad de este país es que los sectores no transables son los principales generadores de empleo, pues aglutinan a la mayor parte de la población ocupada, casi 6 de cada 10 empleos.



(*) Incluye las siguientes sub-ramas como las más importantes: actividades jurídicas; actividades de contabilidad, teneduría de libros y auditoría; asesoramiento en materia de impuestos y actividades de investigación y seguridad

(**) Incluye las siguientes sub-ramas como las más importantes: Otros tipos de transporte regular de pasajeros por vía terrestre y transporte de carga por carretera

Fuente: estimaciones propias con la EHPM, 2010.

Nota: ramas a dos dígitos según CIIU revisión 3.

Conforme a los criterios establecidos, las actividades transables se ha desglosado en cuatro sectores. El *sector transable concentrado* es el de mayor participación (27.4%), lo que indica que la mayor parte de los empleos en este sector se dan en mercados de internacionales donde existen flujos de importación y de exportación, y, además sus exportaciones se dirigen a pocos socios comerciales. Lo que implica que existe un elemento de dependencia de la demanda externa sobre los bienes y servicios que se producen. Este sector hereda del modelo agro-exportador una preminencia agrícola, pero también incluye a la industria de la confección de ropa y maquila.

El sector de los “*otros transables*”⁹¹ está compuesto, sobre todo, por la rama dedicada a la “Elaboración de productos alimenticios y bebidas” (34.13%) y a “Otras actividades empresariales” (20.86 %). La primera rama, tiene una tradición en el MECCA y la otra incluye una serie de

⁹¹ El desglose de esta agrupación puede hacerse en dos: el *sector transable especializado*, se refiere sobre todo a servicios que se importan o exportan. En este caso, se tiene una participación importante de las actividades empresariales auxiliares, que incluyen un perfil de calificación tal como las actividades de servicios legales, de contabilidad y de investigación y seguridad. Genera sólo 6 de cada 100 empleos salvadoreños. El *sector transable no concentrado*, aglutina a una industria abocada sobre todo hacia la producción de alimentos y bebidas, un mercado que tradicionalmente ha estado dentro del mercado común centroamericano; así como a una industria más especializada, que incluye la producción de bienes intermedios. Existe aquí una diversificación de los socios comerciales. Este sector general genera 1 de cada 10 empleos.

servicios exportables de reciente impulso y dinamismo desde las políticas de atracción de IED en el país con régimen de zonas francas, desde 1994.

Como ya se mencionó, los sectores no transables son los mayores generadores de empleo. Sin embargo existen matices entre ellos. El *sector no transable sin crecimiento*, es decir el que mantiene una actividad económica estancada o que crece proporcionalmente a la economía salvadoreña como un todo, genera 3 de cada 10 empleos y está constituido por dos ramas principales: “Hoteles y Restaurantes” y la “Construcción”.

También se debe recordar que el *sector no transable con crecimiento*, es aquél cuya participación en términos de la composición y volumen en el valor agregado presenta algún crecimiento relativo a la economía global en la última década. Este sector, tal como se detalló en el esquema V-1 reúne casi a una cuarta parte de los empleos generados en 2010, en El Salvador. También debemos retomar el hecho que los sectores no transables generan bienes y servicios destinados para el consumo interno. Por tanto, al observar la composición en el esquema V-2, observamos que este sector está integrado especialmente por el “comercio al por menor”, que no implica la producción de bienes, sino la finalización del proceso de distribución de las mercancías. Lo que indicaría además, que sería un sector que no generaría necesariamente enclaves productivos hacia atrás, debido a las condiciones de apertura externa y de la oferta de bienes consumibles que provienen también de las importaciones.

En el cuadro V-3 se recoge la información sobre la distribución por sexo, presencia de remesas en el hogar, escolaridad y edad promedio según los sectores productivos diferenciados por su inserción a la economía internacional, conforme a lo señalado anteriormente. El cuadro demuestra que existen diferencias en cuanto al perfil sociodemográfico a lo largo de la clasificación propuesta.

Los sectores transables tienen una alta participación masculina: casi las tres cuartas partes del empleo en ellos es realizado por hombres. Por otro lado, los sectores no transables tienen una participación femenina mayor. Esto tiene que ver con la composición de las ramas, donde se observa que los sectores transables incluyen sobre todo ramas relacionadas con la agricultura y los no transables con algunos servicios y las ramas de comercio al por menor.

CUADRO V-3. DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA SEGÚN SECTORES PRODUCTIVOS CLASIFICADOS DESDE EL COMERCIO INTERNACIONAL, SEGÚN CONDICIÓN DE HOMBRE O MUJER, RECEPCIÓN DE REMESAS, ESCOLARIDAD Y EDAD PROMEDIO. EL SALVADOR, 2010.

<i>Sector</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>	<i>Total</i>	<i>Remesa</i>	<i>Escolaridad</i> (\bar{x})	<i>Edad</i> (\bar{x})	<i>N</i>	<i>Estructura</i>
TOTAL	58.56%	41.44%	100.0%	17.76%	7.41	37.14	2,512,156	100.0%
TRANSABLES	74.44%	25.56%	100.0%	19.61%	6.38	36.33	1,085,855	43.2%
Otros transables	65.88%	34.12%	100.0%	17.06%	8.67	36.38	396,922	15.8%
Concentrado	79.38%	20.62%	100.0%	21.08%	5.07	36.30	688,933	27.4%
NO TRANSABLES	46.46%	53.54%	100.0%	16.36%	8.19	37.76	1,426,301	56.78
Sin crecimiento	52.36%	47.64%	100.0%	16.11%	7.87	36.98	755,355	30.07
Con crecimiento	39.82%	60.18%	100.0%	16.65%	8.56	38.64	670,946	26.71

Fuente: Elaboración propia

Dada la importancia de la migración y las remesas (tanto en nivel micro económico como macro económico), hemos considerado la característica de recepción de remesas como un elemento para el análisis. Las remesas se distribuyen muy parecido al interior de los sectores no transables (se mantiene alrededor del 16% de la población ocupada que recibe remesas en dichos sectores); mientras, que al interior de los sectores transables sí se presentan una diferencia importante.

El *sector transable concentrado* presenta una mayor incidencia: una quinta parte de estos trabajadores reside en hogares donde se reciben remesas. Esta característica no se señala para establecer una relación de causalidad entre la recepción de remesas y las condiciones laborales, si no para acercarnos a cómo las condiciones laborales coinciden o no con los procesos migratorios.

En términos de la edad, las diferencias no son tan amplias entre los sectores establecidos, pero sí son estadísticamente significativas (véase las estimaciones en los anexos). Podemos inferir a partir de ello que los sectores transables proveen más empleo a los jóvenes que los sectores no transables, con pocas diferencias entre ellos.

Con respecto a la escolaridad, el *sector no transable* presenta niveles más altos de escolaridad que el sector transable. Esto coincide con que el sector transable está sobre todo compuesto por bienes de baja tecnología, sin importar su especialización (agricultura y maquila de confección). Según cálculos propios (no incluidos en los cuadros) del total de ocupados, un 36.28% trabaja en sectores transables de bienes de baja o nula tecnología.⁹² Esto explica que la escolaridad sea uno de los

⁹² Datos no mostrados en los cuadros, el estimado se hace de acuerdo a una adaptación de la clasificación de Llal (2000) y la clasificación de productos, que se ha utilizado en el apartado A.2 de este capítulo.

elementos que se diferencia más entre los sectores transable y no transable (véase en los anexos las estimaciones de las medias y su significancia estadística).

Hemos examinado hasta aquí las características de los sectores en su versión más agregada. Sin embargo, en el capítulo anterior que presenta los hallazgos para Guatemala detallamos que era necesario dar cuenta del peso de la población agrícola de subsistencia y de los trabajadores no remunerados en los distintos sectores, pues ellos estarían menos vinculados con el comercio exterior y esto podría sesgar los resultados referidos a las condiciones laborales. Tal como se observa en el cuadro V-4, la presencia de estas categorías es menor que en el caso guatemalteco, pues se trata del 10% de la población ocupada salvadoreña frente a un tercio de la guatemalteca.

No obstante lo anterior, las categorías de cuenta propia agrícola y trabajadores no remunerados no se excluyen del análisis multivariado pero sí se controlan en el análisis que prosigue, pues se intenta mantener los mismos ejes analíticos para todos los países. Es importante hacer notar que la característica de mayor peso en El Salvador es el trabajo no remunerado más que el empleo por cuenta propia.

CUADRO V-4. PROPORCIÓN DE OCUPADOS COMO CUENTA PROPIA AGRÍCOLA Y NO REMUNERADOS. EL SALVADOR, 2010.

<i>Sector</i>	<i>Cuenta propia</i>			<i>N</i>	<i>Estructura</i>
	<i>Agrícola</i> A	<i>No remunerada</i> B	<i>Total</i> A+B		
TOTAL	1.01%	9.78%	10.79%	2,512,156	100.0%
TRANSABLES	2.34%	13.99%	16.33%	1,085,855	43.2%
Otros transables	6.19%	0.00%	6.19%	396,922	15.8%
Concentrado	18.48%	3.69%	22.17%	688,933	27.4%
NO TRANSABLES	0.00%	6.57%	6.57%	1,426,301	56.78
Sin crecimiento	0.00%	3.79%	3.79%	755,355	30.07
Con crecimiento	0.00%	9.69%	9.69%	670,946	26.71

Fuente: Elaboración propia

Los elementos anteriores son importantes para tener un primer acercamiento a cómo se estructuran las condiciones laborales en los sectores económicos clasificados con respecto al comercio internacional, las cuales se muestran a continuación en el cuadro V-5. Las diferencias en la inserción laboral están más pronunciadas que en términos de elementos individuales como los presentados en los cuadros V-2, V-3 y V-4. Si comparamos entre un nivel más agrupado (como transable y no transable), las diferencias son menores que al hacer un análisis que desglose estos sectores. Esto indica que para el estudio de las condiciones laborales, la discriminación adentro de

los sectores, en especial dentro de los transables, muestra una heterogeneidad sustancial y que debe ser estudiada con mayor detalle. Las personas que se ocupan en el sector no transable obtienen mejores ingresos que las personas que se ocupan en el sector transable. Adentro del sector transable existe la mayor brecha, entre *el sector transable concentrado* que es el que posee las remuneraciones más bajas y el sector de los *otros transables* que mantiene remuneraciones muy cercanas a los sectores no transables.

CUADRO V-5 INDICADORES DE CONDICIONES LABORALES DE LA POBLACIÓN OCUPADA SEGÚN LOS SECTORES ECONÓMICOS CLASIFICADOS DESDE EL COMERCIO INTERNACIONAL. EL SALVADOR, 2010.

<i>Sector</i>	<i>Ingreso por hora</i> <i>USD \$ PPA(\bar{x})</i>	<i>Contrato</i>	<i>ISSS</i>	<i>Sub</i>	<i>horas</i> <i>(\bar{x})</i>	<i>60h y</i> <i>más</i>	<i>N</i>	<i>Estructura</i>
TOTAL	2.69	19.92%	30.68%	8.34%	41.12	13.17%	2,512,156	100.0%
TRANSABLES	1.88	15.46%	25.83%	8.59%	39.11	8.37%	1,085,855	43.2%
Otros transables	3.15	26.17%	43.51%	6.52%	43.66	15.44%	396,922	15.8%
Concentrado	1.14	9.29%	15.65%	9.77%	36.50	4.30%	688,933	27.4%
NO TRANSABLES	3.31	23.31%	34.36%	8.14%	42.64	16.82%	1,426,301	56.78
Sin crecimiento	3.25	22.93%	33.40%	10.31%	42.56	16.21%	755,355	30.07
Con crecimiento	3.38	23.73%	35.45%	5.71%	42.74	17.50%	670,946	26.71

Fuente: estimaciones propias con datos de la EHPM, 2010.

Las diferencias salariales dentro del sector no transable aparecen menores, sin embargo las brechas intrasectoriales en otras condiciones son sustanciales, como la presencia de subempleo. El *sector no transable sin crecimiento* presenta menor participación de trabajadores con contrato y acceso a seguridad social, además de mayor subempleo que el sector *no transable con crecimiento*.

En general, *el sector de “otros transables”* (conformado especialmente por la industria de productos alimenticios y bebidas, así como de servicios empresariales) aparece como el ganador en términos de las condiciones laborales: mayores salarios, acceso a seguridad social y presencia de contrato, así como una proporción muy baja de subempleo, aunque mantiene una alta proporción de trabajadores que trabajan más de 60 horas a la semana.

El *sector transable concentrado* se presenta como el más precario: presenta los peores salarios, la menor proporción de empleados con seguridad social y contrato, así como de las mayores tasas de subempleo, en contra parte, con la menor importancia de la extra-jornada. Esto indica un comportamiento diferenciado de la jornada con el resto de condiciones laborales; la extrajornada está más presente en empleos cuyas otras condiciones laborales aparecen con mejor desempeño.

Lo que este primer acercamiento nos brinda es notar que existen disparidades entre los sectores en términos de acceso a condiciones laborales y el nivel de ingresos que puede lograr a tener un trabajador o trabajadora. Tenemos una disparidad interna entre los sectores transables y situaciones mixtas para los sectores no transables. Sin embargo, sabemos que existen diferentes elementos que operan al mismo tiempo dentro del mercado de trabajo y que pueden estar afectados por aspectos sociodemográficos como la edad y la escolaridad. Por tanto, el objetivo del siguiente apartado es analizar los efectos de diversas variables simultáneamente, manteniendo los controles para determinar su significancia estadística.

2) Análisis multivariado de las condiciones laborales en El Salvador, 2010.

En el apartado anterior nos hemos concentrado en el comportamiento bivariado, del perfil sociodemográfico y de las condiciones laborales con relación a los sectores productivos ligados al comercio internacional. Por ello, a continuación, para profundizar sobre estos resultados preliminares utilizaremos dos estrategias multivariadas.

En primer lugar, se presenta un Análisis de Correspondencias Múltiples (ACM) para explorar el comportamiento multivariado de los elementos que hemos establecido para esta parte de la investigación.⁹³ En el gráfico V-9, se observan los resultados del ACM para once variables que corresponden a las principales características del mercado de trabajo. Este gráfico representa las dos principales dimensiones a las que se puede reducir una tabla de contingencia de las opciones de estas diez variables convertidas en sus valores categóricos (sin ordinalidad)⁹⁴.

Para el caso salvadoreño de 2010, el resultado de la aplicación del ACM nos indica que las dos dimensiones más importantes explican casi dos terceras partes de la inercia total, una explica el 63% de la inercia y la segunda que explica el 13%.⁹⁵

⁹³ Posteriormente, se estimarán modelos individuales para explicar las remuneraciones y las otras condiciones laborales; para el salario por hora se presentan los resultados de regresiones lineales robustas; para las otras condiciones, se presentan modelos *logit* para estimar la probabilidad de acceso a seguridad social.

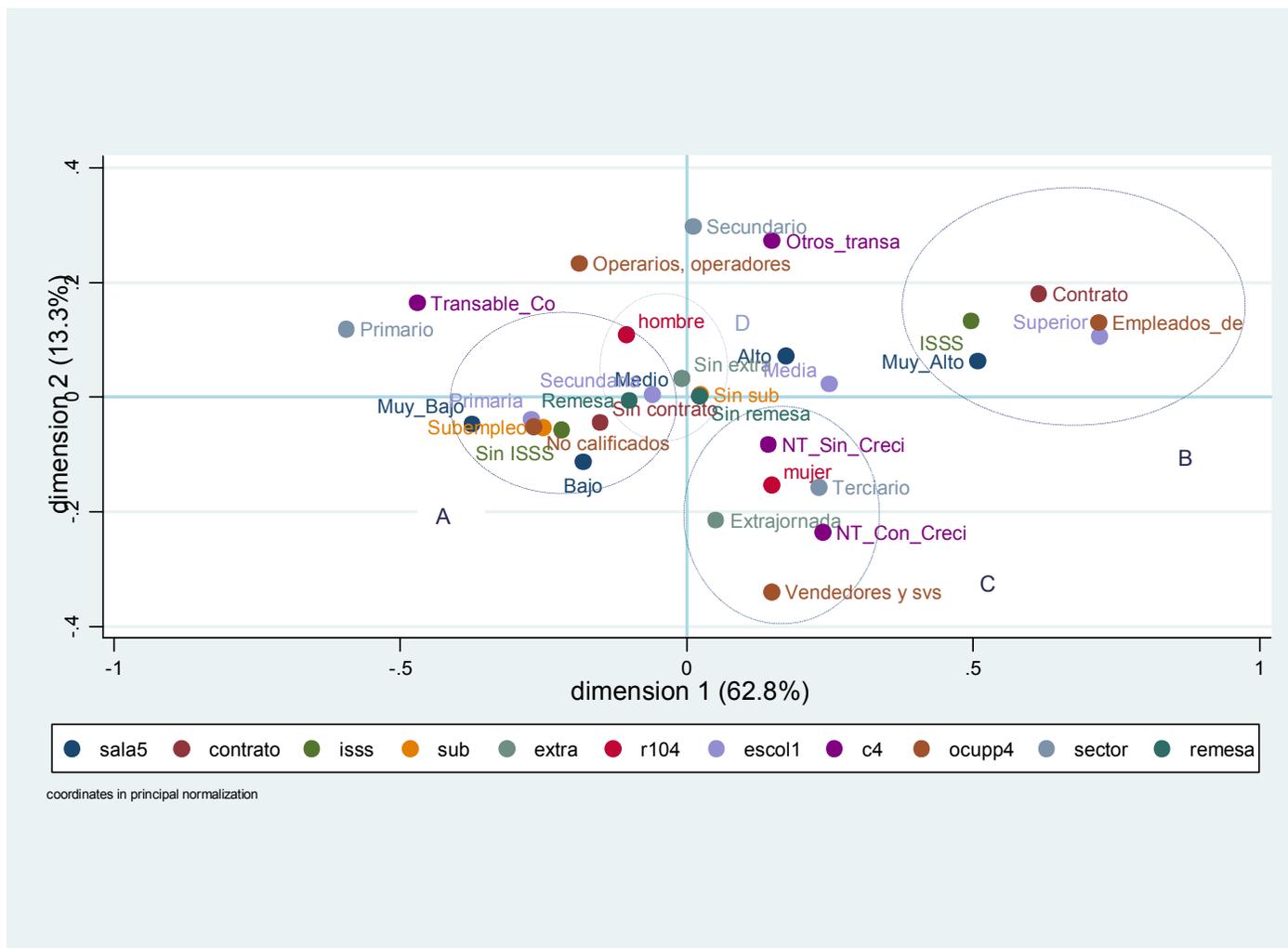
⁹⁴ Las diez variables incluidas son: sexo, escolaridad, recepción de remesas, subempleo, presencia de extrajornada (más de 60 horas semanales), seguridad social, firma de contrato, nivel salarial (agrupado en cinco clases equidistribuidas), área de residencia, sector de actividad (primario, secundario y terciario) y gran grupo ocupacional.

⁹⁵ La inercia total se refiere a la varianza conjunta de los valores, es decir el espacio que se genera con los puntos columna y fila.

Para leer el gráfico V-9, se debe tomar recordar que la cercanía de dos categorías nos indica una estrecha correspondencia entre éstas y, por el contrario, entre más lejanas se encuentren la categorías, significa que la asociación es más débil. La dimensión 1 se refleja en el eje de las x del gráfico V-9, tiene una relación positiva con mejores condiciones laborales, mientras que las peores condiciones laborales se encuentran en el lado izquierdo del eje. Por otro lado, la dimensión 2, tiene una relación negativa con la extra jornada y también, presenta cierta discriminación de acuerdo a la actividad (primaria, secundario y terciaria), así como a la ocupación, pero se debe recordar que su valor explicativo de la variabilidad de los datos es menor que la dimensión 1. (Ver en anexos el resultado de las coordenadas y la inercia explicada).

Se pueden distinguir –al menos– tres grupos de observaciones, marcados por las letras A, B y C en el gráfico V-9. El clúster A está definido por los casos que encierran condiciones precarias: bajos salarios, sin contrato, sin seguridad social y con subempleo. También se mantienen cerca las categorías ocupacionales que encierran trabajos no calificados, y por tanto niveles bajos de escolaridad. Cerca de este grupo de trabajadores tenemos al sector primario de actividad económica y al sector transable concentrado. Lo que quiere decir que existe una asociación entre las carencias de condiciones laborales entre sí, pero además también existe una asociación entre la escolaridad y éstas, pero que también está influido por el sector de actividad y su relación con el comercio internacional. En este clúster se agrupan diversas características individuales, de condiciones laborales, pero también de las demanda generada por el mercado de trabajo y el comercio internacional.

GRÁFICO V-8. ANÁLISIS DE CORRESPONDENCIA MÚLTIPLE PARA LAS CONDICIONES LABORALES, VARIABLES SOCIODEMOGRÁFICAS, SECTORES DE ACTIVIDAD Y OCUPACIÓN. EL SALVADOR, 2010. MÉTODO DE BURT O INERCIAS AJUSTADAS.



N=33,412 (listwise). Total inercia= 0.1098866
 Fuente: elaboración propia.

En contra parte, tenemos al clúster B, de condiciones de calidad de empleo, con altos salarios, altamente calificados y con categorías ocupacionales superiores (funcionarios, directivos, técnicos y empleados de oficina). Estas condiciones se encuentran aisladas, aunque se encuentran más cerca del perfil del *otros transables*, lo que quiere decir que existe algún tipo de asociación entre ellas y el resto de sectores.

El clúster C, muestra a los sectores no transables (tanto los que se consideran con o sin crecimiento) cerca del sector terciario, la categoría ocupacional de vendedores y otros empleados de los servicios. Éstos además, incluyen a las mujeres y a la presencia de extrajornada. Lo que indica una asociación entre estas variables.

Podríamos hablar de un clúster adicional “D” de situaciones medias, pues las categorías más cercanas al origen, implican mayores frecuencias, más lejanas a este punto indican categorías con pocas observaciones. Estas incluirían condiciones de jornada “normales” (sin extrajornada, sin subempleo) y salario medio. El sector transable no concentrado, parece estar más cerca de éste que de cualquier otra situación de condiciones laborales, al igual que el sector de actividad secundario.

Este primer análisis exploratorio nos da cuenta de que existen asociaciones entre las diversas características del mercado de trabajo. Para confirmar estas asociaciones y el sentido de las mismas, se presentan los modelos individuales para el salario por hora y el acceso a seguridad social.

a. Factores asociados al ingreso laboral por hora

La centralidad de los ingresos en El Salvador para alcanzar el bienestar, al igual que otras sociedades latinoamericanas desprotegidas y el caso anterior guatemalteco, hace que sea aún más importante distinguir cómo confluyen distintas características sociodemográficas y de los sectores económicos de inserción laboral para configurar las disparidades del funcionamiento del mercado de trabajo salvadoreño. Por ello, en este apartado se presentan los resultados de una regresión lineal robusta sobre el ingreso laboral por hora que tiene como objetivo establecer los factores asociados con los niveles en las remuneraciones.

Se recuerda que una regresión de este tipo modela la media de la variable dependiente, por lo que estamos observando las diferencias en las medias de los salarios por hora, controlando por un

conjunto de variables. Los resultados de los tres modelos ajustados se pueden consultar en el cuadro V-6, en la siguiente página.

Estas tres variantes son análogas a las variantes que se establecieron para el caso guatemalteco. En el primer modelo se incluyen las variables de análisis sin la diferenciación de agrícola de subsistencia o sector no remunerado. En la segunda, ésta población se omite del análisis; y, finalmente, en la tercera, se introduce esta característica adicional que es considerada como un factor o variable independiente.

La principal relación que nos atañe en esta investigación refiere a la definida a través de los coeficientes de los sectores productivos clasificados desde el *comercio internacional* con los niveles de ingresos. Estos coeficientes muestran hallazgos sustantivos. Las regresiones indican que controlando por el resto de factores, el *sector transable concentrado* (mercado de socios comerciales concentrados, ligado al sector de agricultura e industria de la confección, que representa el 27.4% de la población ocupada), mantiene una diferencia de 80 centavos y una unidad de dólar por hora menos frente al sector *otros transables* que es la categoría de referencia (recordemos que se trata sobre todo de la industria de alimentos y bebidas y actividades empresariales y representa solamente el 15.8% de los y las trabajadoras).

Los sectores no transables (el 56.7% de la fuerza de trabajo), en sus dos variantes por dinamismo económico (con crecimiento o sin crecimiento), presentan resultados muy similares entre sí, con niveles de ingresos laborales por hora menores al de la categoría de referencia *otros transables* pero superiores al del *sector transable concentrado*. Lo que quiere decir que este sector no ligado al comercio internacional en términos de la producción de bienes y servicios estaría siendo un punto medio entre las disparidades internas del sector transable, manteniéndose el *sector no transable sin crecimiento* ligeramente inferior a su semejante *con crecimiento*.

CUADRO V-6. RESULTADOS DE LA REGRESIÓN LINEAL ROBUSTA SOBRE EL INGRESO LABORAL POR HORA. EL SALVADOR, 2010. DÓLARES PPA.

	(1)	(2)	(3)
	$\hat{\beta}/(ee)$	$\hat{\beta}/(ee)$	$\hat{\beta}/(ee)$
<i>Sector según comercio</i>			
Otros transables	.	.	.
T. Concentrado	-1.0164** (0.022)	-0.9221** (0.023)	-0.8143** (0.019)
NT. Sin crecimiento	-0.1946** (0.022)	-0.2953** (0.023)	-0.2920** (0.019)
NT. Con crecimiento	-0.2184** (0.024)	-0.2202** (0.025)	-0.2504** (0.021)
<i>Área de residencia</i>			
Zona rural	+	+	+
Zona urbana	0.2214** (0.015)	0.2332** (0.016)	0.1903** (0.013)
<i>Condición hombre o mujer</i>			
Hombre	.	.	.
Mujer	-0.2178** (0.015)	-0.1955** (0.016)	-0.1903** (0.013)
<i>Estado civil</i>			
No Unido	.	.	.
Unido	0.1858** (0.015)	0.1308** (0.015)	0.1168** (0.013)
<i>Escolaridad</i>			
Ninguna	.	.	.
Hasta primaria	0.1688** (0.021)	0.2187** (0.022)	0.2039** (0.018)
Secundaria y media	0.3956** (0.023)	0.4657** (0.024)	0.3813** (0.020)
Superior y más	1.4675** (0.036)	1.7234** (0.038)	1.3286** (0.032)
Edad	0.0772** (0.002)	0.0484** (0.002)	0.0331** (0.002)
Edad ²	-0.0008** (0.000)	-0.0006** (0.000)	-0.0004** (0.000)
<i>Remesa</i>			
No recibe	.	.	.
Recibe	-0.1325** (0.016)	-0.0382** (0.018)	-0.0210 (0.014)
<i>Ocupación</i>			
Funcionarios y Prof., oficina	+	+	+
Vendedores y servicios	-1.2260** (0.030)	-0.8787** (0.030)	-0.9681** (0.026)
Operadores, operarios	-1.2198** (0.029)	-1.0670** (0.030)	-1.1146** (0.026)
No calificados	-0.9528** (0.029)	-0.7527** (0.030)	-0.7781** (0.025)
<i>Sector Institucional</i>			
Sector privado	.	.	.
Sector Público	1.7282** (0.031)	1.6659** (0.031)	1.7596** (0.027)
<i>Subsistencia Agrícola</i>			
No subsistencia agrícola	.	.	.
Subsistencia agrícola	.	.	-1.3692** (0.019)
Constante	1.1783** (0.056)	1.7170** (0.063)	2.0796** (0.050)
R ²	0.2720988	0.23844309	0.33381287
AICR	40717.309	35732.725	42675.411
BICR	40868.814	35882.876	42836.807
N	33,323	29,123	33,323

* p<0.10, ** p<0.05; + Categoría de referencia, errores estándar en paréntesis. Fuente: estimaciones con la EHPM, 2010

Con respecto al resto de variables que denotan las características sociodemográficas y de inserción de la fuerza de trabajo, se observa en primer lugar que, manteniendo el resto de variables controladas, las personas con *residencia* urbana tienen salarios más altos (entre 0.19 y 0.22 dólares por hora), lo que marca una diferenciación geográfica de las remuneraciones, donde esta residencia es un elemento para optar a mejores salarios.

Las mujeres presentan niveles de ingreso laboral más bajos que los hombres, controlando por el resto de variables del modelo, que incluye elementos como la escolaridad, la categoría ocupacional y la edad. Lo que quiere decir que a pesar de estos controles, *la condición de hombre o mujer* impacta en las relaciones salariales: las mujeres ganan entre 0.19 y 0.21 dólares menos por cada hora que trabajan, con respecto a los hombres.

El estado civil muestra una coincidencia entre las uniones y mejores ingresos en las tres variantes del modelo, mostrando que los y las trabajadores que presentan alguna unión superan a los que no lo están entre 0.11 y 0.18 dólares, *ceteris paribus*.

El coeficiente de la *escolaridad* está marcado por la credencialización de la misma en sus diferentes niveles. Con respecto a ninguna escolaridad (categoría de referencia), la escolaridad hasta primaria genera un cambio menor de entre 0.22 y 0.17 dólar en el ingreso laboral por hora (con el resto de variables en sus condiciones medias). La relación aumenta alrededor 28 y 37 centavos para la escolaridad media. Sin embargo, el salto es sustantivo para los niveles escolares más altos que implican diferencias salariales cercanas al 1.3 y 1.7 dólares por hora, frente a no tener ninguna escolaridad. Este grupo pequeño de trabajadores de alta calificación son los que pueden obtener los mejores salarios.

La *edad* se introdujo al modelo con un elemento cuadrático. El resultado nos dice que existe un aumento de la edad que luego se va desacelerando conforme pasa el tiempo, pues nos describe una curva cóncava hacia arriba, lo que nos indica que este efecto creciente se va desacelerando en las edades más altas. Lo que implica, en sociedades jóvenes, que la edad temprana del trabajador es una desventaja para establecer su salario.

La *recepción de remesas* tiene una relación negativa sobre el ingreso por hora en las primeras dos variantes.⁹⁶ Es decir, las personas que reciben menores remuneraciones son más propensas a recibir remesas que los que no, controlando por el resto de variables, que incluyen el sexo, el estado civil y la región de residencia. Este resultado implica que las carencias laborales, como el bajo nivel de ingreso por trabajo, podrían estar siendo minimizado por recibir transferencias familiares desde el extranjero. Estos resultados son contrarios a la lógica descrita por el comportamiento del mercado de trabajo desde una visión clásica, donde se asume que las remesas incrementan el salario de reserva y por tanto las personas estarían menos dispuestas a trabajar por salarios más bajos.

Estos resultados indican que los procesos migratorios coinciden con la precarización laboral, lo que denota que la migración no es un éxito como estrategia de sobrevivencia. El mayor efecto del coeficiente de esta variable se observa en la primera variante del modelo, la relación se empequeñece en la segunda variante y desaparece su significancia estadística (aunque mantiene el signo) en la tercera variante, en la que consideramos a la población agrícola de subsistencia o no remunerada.⁹⁷

La relación de las *categorías ocupacionales*, comparando contra el grupo superior de empleados funcionarios, directivos, técnicos y empleados de oficina, es significativa estadísticamente. Este grupo gana más un dólar por hora que el resto de ocupaciones, *ceteris paribus*. Es interesante que a pesar de que las categorías ocupacionales mantienen distancias similares a la categoría de referencia, las menores distancias la mantiene el grupo de los “no calificados”, lo que ejemplificaría una relación estadística que denota polaridad entre la calificación en la composición del empleo salvadoreño y mayores ingresos.

Finalmente, controlamos por dos características que segregan a dos grupos extremos. El *sector institucional* que denota al empleo público que alberga empleos con mejores salarios que el sector privado, manteniendo el resto de características controladas. Y, además, el otro grupo extremo se

⁹⁶ La recepción de remesas es una característica a nivel de hogar, se computa en la EHPM del 2010, como la pregunta “¿Este hogar recibe remesas?”. Sin embargo, al explorar en un modelo multinivel nulo con respecto al ingreso, la variabilidad explicada por la diferenciación de variables a este nivel de hogar es del 26.6%; mientras que el 73.4% restante está explicada a nivel individual. Por lo que introducir variables a nivel de hogar dentro de una regresión a nivel individual sería la opción más parsimoniosa.

⁹⁷ En una investigación anterior (Escoto, 2010), se estableció que la relación sobre la recepción de remesas y la precariedad laboral juvenil estaba fuertemente mediada por la cantidad de trabajadores dentro del hogar.

refiere a nuestra categoría de *agrícola de subsistencia y no remunerado*, pues de acuerdo a la última variante del modelo, la diferencia es de un dólar y medio más bajo con respecto a los que no están en ese sector.

Como se observa, este desarrollo estadístico ha permitido corroborar los hallazgos del análisis bivariado con respecto a los ingresos laborales por hora. Hemos observado que se mantienen disparidades territoriales, por condición de hombre o mujer, por categoría ocupacional y, sobre todo, una heterogeneidad dentro de los sectores ligados al comercio exterior y niveles más similares entre los no transables. Sin embargo, para tener una idea más completa sobre el mercado de trabajo salvadoreño es preciso introducir otras condiciones laborales al análisis, como la seguridad social en el siguiente apartado.

b. Factores asociados al acceso a seguridad social

Es necesario complementar el análisis anterior sobre los determinantes de los niveles de ingreso por hora con otras condiciones laborales. Desarrollamos un modelo estadístico con las mismas covariables que en los modelos descritos en el cuadro V-7, con lo cual se presentan los resultados de tres modelos *logit*⁹⁸ para la probabilidad de tener acceso a la seguridad social, de acuerdo a las variantes que hemos establecido para controlar por la composición de la población empleada en agricultura de subsistencia y actividades no remuneradas.

Con referencia a nuestro objeto de estudio, la estructura de actividad económica desde *el comercio internacional* mantiene relaciones estadísticamente significativas en esta condición laboral, pero opera de manera diferenciada a lo que se había observado en el ingreso laboral por hora. Tomando como nuestra categoría de referencia, el sector “ganador” de *otros transables* tenemos que los peores desempeños, aunque muy cercanos entre sí, están en los sectores no transables, con el *sector no transable con crecimiento* ligeramente más proclive a acceder a seguridad social que el *sin crecimiento*. Sin embargo, se debe recordar que el sector de los otros transables sólo corresponde a 15.8% de la población ocupada.

⁹⁸ Se recuerda que este tipo de modelo ajusta una relación lineal entre el logaritmo de los momios de la probabilidad y las covariables o factores escogidos. Puede consultarse en los anexos la especificación de los modelos.

CUADRO V-7. RESULTADOS DE LOS MODELOS LOGIT DE LA PROBABILIDAD DE TENER ACCESO A SEGURIDAD SOCIAL. EL SALVADOR, 2010.
COEFICIENTES EXPONENCIADOS.

	(1) $e^{\bar{\beta}}/(ee)$	(2) $e^{\bar{\beta}}/(ee)$	(3) $e^{\bar{\beta}}/(ee)$
<i>Sector según comercio</i>			
Otros transables	.	.	.
T. Concentrados	0.5968* (0.030)	0.6477* (0.033)	0.6502* (0.033)
NT. Sin crecimiento	0.4451* (0.022)	0.4146* (0.021)	0.4229* (0.021)
NT. Con crecimiento	0.4808* (0.026)	0.4579* (0.025)	0.4706* (0.026)
<i>Área de residencia</i>			
Zona rural	.	.	.
Zona urbana	2.1048* (0.082)	2.0891* (0.082)	2.0879* (0.081)
<i>Condición hombre o mujer</i>			
Hombre	.	.	.
Mujer	1.2785* (0.047)	1.3238* (0.050)	1.3251* (0.049)
<i>Estado civil</i>			
Unido	.	.	.
No Unido	1.8910* (0.071)	1.7882* (0.068)	1.8383* (0.069)
<i>Escolaridad</i>			
Ninguna	.	.	.
Hasta primaria	3.5250* (0.311)	3.6362* (0.326)	3.6062* (0.318)
Secundaria y media	10.3979* (0.923)	10.9128* (0.986)	10.7076* (0.952)
Superior y más	13.0625* (1.386)	14.4195* (1.572)	14.3807* (1.540)
Edad	1.1103* (0.008)	1.0871* (0.008)	1.0804* (0.008)
Edad ²	0.9988* (0.000)	0.9990* (0.000)	0.9991* (0.000)
<i>Remesa</i>			
No recibe	.	.	.
Recibe	0.6808* (0.031)	0.7155* (0.033)	0.7112* (0.032)
<i>Ocupación</i>			
Funcionarios y Prof., oficina	.	.	.
Vendedores y servicios	0.2336* (0.014)	0.2731* (0.017)	0.2773* (0.017)
Operadores, operarios	0.2279* (0.014)	0.2440* (0.015)	0.2457* (0.015)
No calificados	0.1746* (0.011)	0.1959* (0.012)	0.1937* (0.012)
<i>Sector Institucional</i>			
Sector privado	.	.	.
Sector Público	26.4603* (2.583)	25.5000* (2.490)	25.2591* (2.462)
<i>Subsistencia Agrícola</i>			
No subsistencia agrícola	.	.	.
Subsistencia agrícola	.	.	0.1307* (0.015)
Seudo r ²	0.3440	0.3312	0.3591
N	33,323	29,123	33,323
df_m	16	16	17
% Clasificados correctamente	84.20%	82.39%	84.32%

Coefficientes exponenciados

** p<0.10, * p<0.05

+ Categoría de referencia, errores estándar en paréntesis

Fuente: estimaciones con la EHPM, 2010

Por su parte, *el sector transable concentrado* presenta condiciones laborales más precarias que la categoría de referencia, lo cual mantiene el sentido de los coeficientes observados con respecto al ingreso, pero presenta mayores probabilidades que los sectores no transables. Es decir, también en términos de protección institucional a los trabajadores, los sectores transables *versus* los no transables aparecen con una brecha mayor; mientras que las brechas intrasectoriales tan importantes en el sector transable con respecto a los ingresos, se aminoran.

Es así que la estructura productiva propuesta desde el comercio internacional opera de manera bastante diferenciada entre ingresos y condiciones laborales. Por lo cual, se podría establecer la hipótesis de que la carencia de condiciones referentes a acceso a seguridad social es compensada por ingresos relativamente más altos en los sectores no transables, en especial en el *no transable "con crecimiento"*.⁹⁹

Casi todos los demás factores, que se han establecido como controles, operan en el mismo sentido tanto para la remuneración por hora como para el acceso a seguridad social. Nos restringiremos a explicitar las relaciones que son diferentes en su sentido (sexo e inserción de acuerdo a la actividad productiva ligada al comercio internacional); en patrón de comportamiento (como las categorías ocupacionales) y en significancia estadística (como el estado civil).

Con respecto a *la condición de hombre o mujer*, manteniendo las mismas características, las mujeres tienen momios de probabilidad 15% más altos de acceder a la seguridad social. Esto es importante, porque quiere decir, que por un lado, en las remuneraciones las mujeres se ven en desventaja, mientras que en las condiciones de protección social están siendo más beneficiadas que los hombres. Esto podría indicar que las mujeres podrían establecer algún tipo de *trade-off* para escoger sus trabajos entre protección y salario. Esta condición donde la mujer tiene mejores opciones coincide con el histórico desempleo femenino en El Salvador en menor cuantía que el masculino y, con una alta participación femenina en el mercado laboral. (Escoto 2010, Obando Montero *et al*, 2009).

⁹⁹ Al controlar por el sector institucional público, y el resto de variables de los modelos, el peso de la protección relativa de los no transables frente a los sectores transables concentrados, desaparece; y se muestran más cercanos. Véase infra gráfico VI-9, para observar las probabilidades estimadas de cada sector de acuerdo a la simulaciones en condiciones medias.

Las *categorías ocupacionales* operan también con distinto patrón al presentado en los ingresos, si bien el grupo ocupacional de funcionarios, directivos, técnicos y empleados de oficina se mantiene como el ganador con disminuciones en las probabilidades de entre 10 y 30%. Entre los otros grupos definidos por la ocupación, es el grupo de los trabajadores “no calificados” el que se presenta con menores condiciones de acceso. Esto difiere de lo observado anteriormente pues son categorías distintas a las que operaban dentro de los ingresos las que tienen menor protección y viceversa, a excepción de la superior. Sin embargo, se debe reflexionar sobre este “*trade-off*” de condiciones laborales, tomando en cuenta por un lado la centralidad de los ingresos para adquirir activos en El Salvador y, por otro lado, la baja cobertura de la seguridad social.

Los resultados de la variable del *estado civil* implican que las personas no unidas, tienen probabilidades un tercio más altas de obtener empleos con acceso a estas condiciones que las que sí lo están, *ceteris paribus*, elemento que no era significativo estadísticamente en el análisis anterior de los ingresos para la última variante presentada en el cuadro V-6. Lo que podría indicar que elementos ligados a la nupcialidad y a las decisiones conjuntas en el hogar podrían estar operando para tomar las decisiones de empleo en sectores más protegidos.

Este resultado, así como el de la recepción de remesas en el mismo sentido del ingreso laboral por hora, podría indicar que existe algún tipo de respuesta familiar o a nivel de hogar para sufragar las carencias institucionales, tal como señalaba el análisis de Martínez Franzoni (2008) sobre el tipo de organización social para proveer el bienestar que para el caso salvadoreño tenía la connotación de familiarista, es decir, que muchos de los bienes y servicios que proveen el bienestar transitan a través de vínculos familiares, como respuesta a la negligencia estatal.¹⁰⁰

El análisis de otra condición laboral frente al ingreso laboral por hora complementa la visión del mercado de trabajo salvadoreño. Como se observa, la dinámica es diferenciada e implica que la desprotección institucional, como un rasgo histórico, estructural y mantenido posteriormente por la adopción de políticas flexibilizadoras, opera de manera distinta en patrones sociodemográficos y de grupos ocupacionales.

¹⁰⁰ Recordamos nuevamente que la recepción de remesas es una característica a nivel de hogar- Al explorar en un modelo multinivel nulo con respecto al logit de acceso a seguridad social, la variabilidad explicada a nivel de hogar a este nivel es del 29.0%; mientras que el 71.0% restante está explicada a nivel individual. De nuevo, introducir variables a nivel de hogar como una característica a nivel individual sería la opción más parsimoniosa.

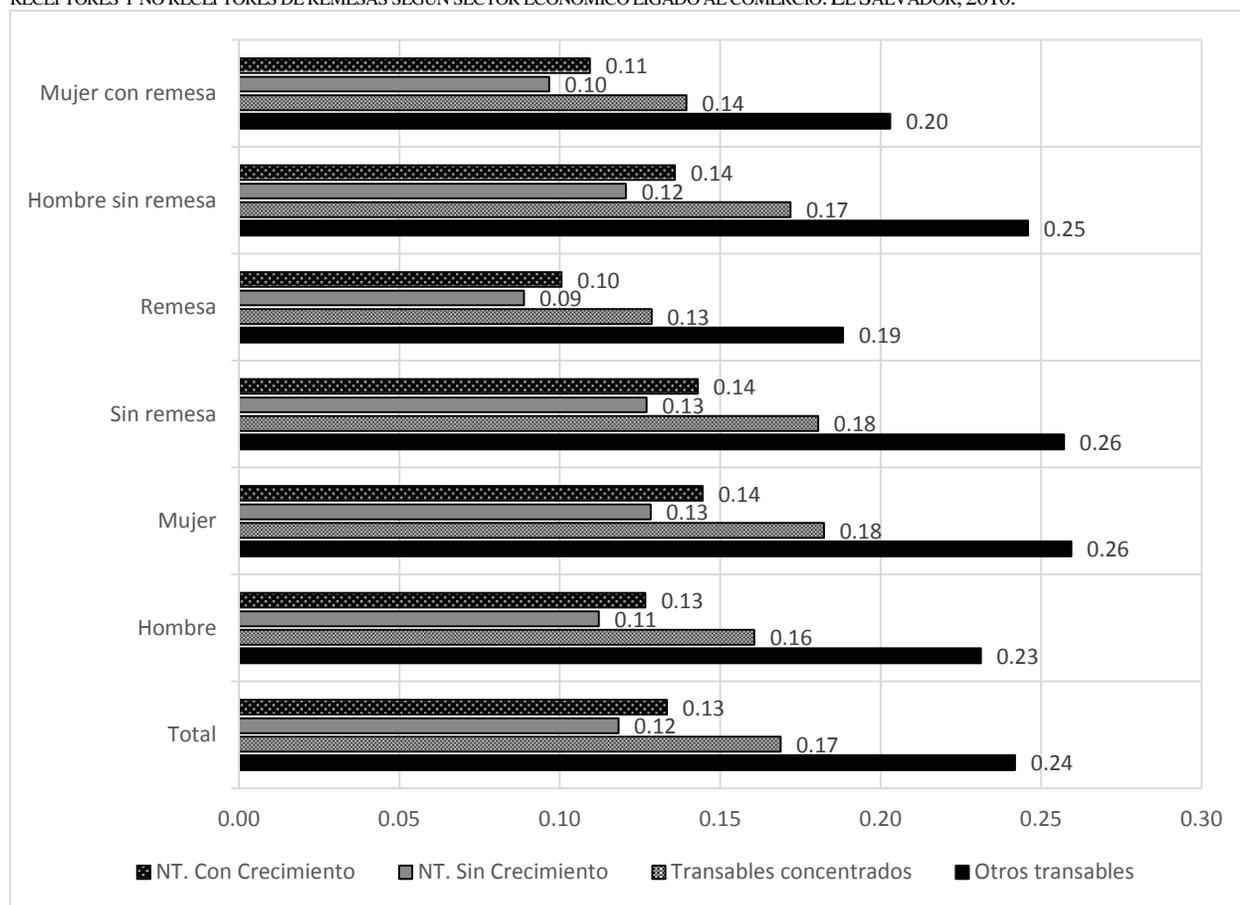
Tampoco es menor en importancia que los coeficientes de la escolaridad y la edad se refuercen en los mismos sentidos en ambas condiciones (remuneraciones por hora y seguridad social), porque quiere decir que los obstáculos a los grupos más jóvenes, caracterizados por no tener experiencia y tener menor nivel de escolaridad, aumentan para tener una inserción laboral favorable.

Al igual que en Guatemala, debemos hacer hincapié en que los resultados presentando en el cuadro V-7, refieren a momios y probabilidades relativas, por lo que debemos retomar que alrededor de una cuarta parte de los trabajadores tiene acceso a seguridad social,¹⁰¹ y que, por tanto, estamos modelando una baja probabilidad, característica propia de un mercado laboral que se ha venido flexibilizando en las últimas décadas y que, además, nunca contó con una participación laboral sindical importante.

Para mostrar de mejor manera las diferencias en los coeficientes de los sectores clasificados desde el comercio y de la condición de hombre o mujer, y, para precisar la importancia de las magnitudes que modelamos, es necesario presentar el gráfico V-10, donde se establecen las probabilidades predichas por el modelo 3 del cuadro V-7. En este gráfico podemos observar las diferencias en las probabilidades entre los sectores ligados al comercio internacional y las diferencias de la condición de hombre y mujer. Hemos también calculado las probabilidades de acceso a la seguridad social de los receptores de remesas y los que no lo son, para complementar nuestro análisis desde la perspectiva sociodemográfica sobre la relación diferenciada del comercio internacional en el acceso a seguridad social.

¹⁰¹ La probabilidad predicha para la población ocupada es de 0.2405846, de acuerdo a la tercera variante del modelo descrito en el cuadro V-7.

GRÁFICO V-9. PROBABILIDADES ESTIMADAS DE ACCESO A LA SEGURIDAD SOCIAL PARA LA POBLACIÓN TRABAJADORA, HOMBRES, MUJERES, RECEPTORES Y NO RECEPTORES DE REMESAS SEGÚN SECTOR ECONÓMICO LIGADO AL COMERCIO. EL SALVADOR, 2010.



Fuente: estimaciones propias con base al modelo 3 del cuadro V-7 paquete de Long y Freese (2005) en STATA 12
 Nota: el resto de valores se asumen en sus valores medios. Cálculos sin factor de expansión.

En el gráfico V-9 las primeras barras (abajo hacia arriba), corresponden a las estimaciones con los valores medios de las variables del cuadro V-7, sólo cambiando la pertenencia del sector económico. Los sectores no transables mantienen las probabilidades más bajas y muy cercanas entre sí (0.12 para el *no transable sin crecimiento* y 0.13 para el sector *con crecimiento*), las estimaciones son prácticamente la mitad de los *otros transables* (0.24). Mientras que en el segundo lugar, el sector *transable concentrado*, se mantiene más cerca de los sectores no transables que del sector de *otros transable*, pues mantiene una probabilidad promedio de acceder a seguridad social de 0.17. Lo que quiere decir, que el sector de los *otros transables* se mantiene como “ganador” relativo, superando sustantivamente al resto de sectores, pero igual manteniendo niveles bajos de protección.

También, como ya se notaba en el cuadro V-7, el diferencial sobre la probabilidad con respecto a la condición de hombre o mujer (barras segundas y terceras de abajo hacia arriba) es mucho menor que el efecto de la recepción de remesas (barras cuartas y quintas, de abajo hacia arriba). Por ejemplo, a pesar que las mujeres mantienen una mayor probabilidad de tener acceso, ésta en el sector relativamente ganador es de 0.26, mientras que un hombre insertado en ese sector, mantiene una cercana probabilidad de 0.23. Mientras que el que una persona reciba remesa en este mismo sector de otros transables, implica que su probabilidad disminuya a 0.17; mientras el que no recibe mantiene una probabilidad de 0.26. También podemos notarlo en el resto de estimaciones para cada sector puesto que las distancias “hombre-mujer” son menores que las de “remesa-sin remesas”, independientemente de los sectores que pertenecen.

Los últimos dos conjuntos de barras permiten observar como al llevar a cabo una interacción entre estas dos características observamos claramente como el ser mujer no anula el efecto estadístico negativo de ser un persona que recibe remesas, como el caso de la modelización de “mujer con remesa”; caso contrario, el no recibir remesas sí anula el aumento en magnitudes de las probabilidades para los hombres, tal como se observa en las estimaciones de “hombre sin remesas”.

De esta manera observamos que las relaciones de los sectores productivos clasificados desde el comercio internacional con las condiciones laborales varían entre los elementos sociodemográficos y con la interacción de los mismos. Es por esta última reflexión que debemos considerar analizar los resultados de las condiciones laborales a la luz del comercio exterior de manera especial, combinando los resultados entre la seguridad social y las remuneraciones, como se hace en el siguiente apartado. Pero, tomando en cuenta, que al interior de los sectores, los perfiles sociodemográficos actúan de una manera diferenciada.

C. CONDICIONES LABORALES Y COMERCIO EXTERIOR. RESULTADOS COMPARADOS Y ALGUNAS CONSIDERACIONES DE ANÁLISIS.

El caso salvadoreño presenta resultados con un comportamiento que demuestra la heterogeneidad de la relación del comercio internacional con las condiciones laborales. Esto es importante puesto que la apuesta metodológica de esta investigación se centra en que el esquema de inserción comercial se traduce en condiciones diferenciadas en el mercado de trabajo.

La estrategia que utilizamos en este caso nacional, es la misma que para Guatemala. Leeremos nuestros resultados, de acuerdo a una jerarquía de los desempeños sectoriales, según los resultados de los modelos estadísticos utilizados. Denominamos como “ganador” al sector donde se presentan las mejores condiciones laborales de manera *relativa*; y “perdedor” al que presenta peores desempeños. Reiteramos que esto no significa que las mejores condiciones relativas refieran a situaciones donde no exista precariedad o vulnerabilidad de los trabajadores.

El sector que podríamos llamar “ganador” en términos de ingreso laboral por hora y acceso a seguridad social, es el sector de *otros transables*, éste presenta tanto los mayores niveles de remuneraciones así como de probabilidades de acceso a la seguridad social. Este sector representa sólo el 15% del mercado del empleo salvadoreño (ver esquema V-1). Lo que quiere decir que estas condiciones son privilegio para un pequeño sector, elemento que se intuía con el gráfico V-8 referente al análisis multivariado en conjunto.

CUADRO V-8. RESUMEN DE RESULTADOS DE LAS CONDICIONES LABORALES EN LOS SECTORES ECONÓMICOS LIGADOS AL COMERCIO INTERNACIONAL. EL SALVADOR 2010.

<i>Sector según comercio</i>	<i>Ingreso Posición</i>	<i>Seguridad Social Posición</i>	<i>Resultado</i>
OTROS TRANSABLES	1	1	Ingreso laboral por hora alto con protección relativa alta
T. CONCENTRADOS	4	2	Ingreso laboral por hora bajo con alguna protección relativa
NT. SIN CRECIMIENTO	3	4	Ingreso laboral por hora medio sin protección
NT. CON CRECIMIENTO	2	3	Ingreso laboral por hora medio sin protección

Fuente: elaboración propia en base a cuadros 7 y 8.

El resto de sectores tienen tamaños parecidos en términos de empleo, entre el 26 y 30% (ver esquema V-1). El *sector transable concentrado*, que mantiene flujos tanto de exportación como de importación y que, además, se ha concentrado en términos del número de socios comerciales, es el que podemos denotar como “perdedor”; a pesar de que mantiene probabilidades relativamente más altas de acceso a seguridad social con respecto a los dos sectores no transables, sabemos que

no está tan alejado de éstos (revisar el gráfico V-10). Nuevamente, debemos tomar en cuenta que modelamos magnitudes bajas de acceso a la seguridad social.

De tal cuenta que el pertenecer a los sectores ligados al comercio internacional lleva a dos resultados diferenciados, tendencia que habíamos notado también en Guatemala. En un caso se trata de un sector mejor remunerado y protegido y otro se presenta como el peor remunerado. De esta manera, volvemos a comprobar que la apertura al comercio internacional es una estrategia compleja, cuyo posible impacto sobre el mercado de trabajo podría depender de la concentración de socios con los que se comercia y por tanto de las condiciones que ofrecen los diferentes mercados externos. Al hacer esta aseveración estamos una vez más conscientes de las limitaciones de nuestra investigación para llegar a relaciones de causalidad, por lo que solamente apuntamos a relaciones posibles.

También hay que tener en cuenta que en El Salvador, a diferencia del caso guatemalteco, los trabajadores que están empleados en el *sector transable concentrado* presentan menores probabilidades de acceder a la seguridad social que aquellos del sector de *otros transables*. Las disparidades en el caso salvadoreño entonces, no sólo refieren a la remuneración, sino a una flexibilidad institucional de la protección social.

En el caso de los *sectores no transables*, éstos se presentan en una situación bastante homogénea y como un término medio entre las disparidades de los sectores ligados al comercio o transables. Es de señalar que el crecimiento (a pesar del poco dinamismo de la economía salvadoreña en general), produce mejores condiciones laborales en el *sector no transable con crecimiento*, frente al *sin crecimiento*.

La dinámica salvadoreña presentada arroja un resultado sobre el que se debe reflexionar, y es el papel de la demanda interna y su dinamismo. Los sectores con resultados “medios”, los no transables, son los que generan el 60% de los empleos. Esto quiere decir no sólo que los sectores presentan una opción intermedia entre los dos sectores dispares ligados al comercio exterior, sino que estos son los grandes generadores de empleo. A diferencia del caso guatemalteco, donde el sector más desventajado era el que absorbía la mayor parte de la fuerza de trabajo. Esto coincide con una sociedad más equitativa y lo que se observa en los desempeños de la distribución de

ingresos para los hogares del caso salvadoreño frente al guatemalteco. (Véase el Estado de la Región, 2011).

Este hallazgo por sí mismo, no es inédito, pues coincide con los planteamientos de Segovia (2002, 2006). Lo novedoso de nuestros hallazgos en este marco, es el hecho que existe una relación positiva en términos de las condiciones laborales en aquellos sectores *no transables con crecimiento* que supera a la relación mostrada en el los sectores *transables sin crecimiento*.

Sin embargo, la rama de actividad más predominante en términos de empleo dentro de este tramo de *no transables con crecimiento* es la del “comercio al por menor” (véase el esquema V-2). Esta rama de actividad no genera ningún enclave productivo y es responsable de que se realicen las mercancías, no importando su lugar de producción. Es decir, a pesar de no estar ligado directamente al comercio internacional, esta rama es la encargada también de que se consuma la oferta de productos y servicios que en parte son importados. Se debe recordar que las importaciones salvadoreñas equivalen al 62.97% del agregado nacional de consumo de hogares, para 2010 (BCR, 2012).

Este poder de la demanda interna se ha venido explicando desde la economía con el poder adquisitivo que brindan las remesas (Rivera Campos, 2009; Segovia 2002, 2004). En este sentido, las afectaciones de un fenómeno como la migración estarían actuando en diferentes niveles en nuestro análisis. Por un lado, existiría una relación a nivel macro, propia de una sociedad donde su valor agregado está dado por los servicios que se traduce en empleo. Pero por otro, hemos querido observar un efecto micro (a nivel de hogares o individuos), al incluir la variable de recepción de remesas de los trabajadores establecemos que existe otra coincidencia entre la migración y la dinámica laboral.

Con los modelos especificados, se establece una relación a través de coeficientes significativos, y en ambas condiciones laborales analizadas mantiene el mismo sentido. Los trabajadores que reciben remesas mantienen peores condiciones laborales que los que no. Como ya se mencionó, esto es importante no sólo porque contradice la lógica del análisis clásico que establece que las remesas suben el salario de reserva y “encarecerían” la fuerza de trabajo; sino que podemos leerlo como un esquema social donde la cooperación familiar ayuda a mitigar las circunstancias perniciosas de un mercado de trabajo flexible con bajos salarios y condiciones laborales.

Aunado a estos vínculos micro y macro de la migración, hemos puesto en juego la hipótesis que el desbalance en la estructura etaria por sexos también es producto de la migración histórica y, recientemente también de la violencia con patrón masculina. Este desequilibrio mantiene un mercado de trabajo que ha resultado relativamente propicio para la inserción laboral femenina. Esto se corrobora en la alta participación de las mujeres en la fuerza de trabajo (llega a ser más de 40% de la fuerza de trabajo y llega a ser el 60% en el sector no transable con crecimiento, consúltese el cuadro V-4 en el apartado B.1), las tasas históricamente bajas de desempleo femenino y, como hemos observado, una posición con resultados mixtos en términos de condiciones laborales: menores ingresos pero mayores probabilidades de acceder a empleos protegidos.

Como se ha podido observar, El Salvador mantiene particularidades con respecto al resto de países en análisis en esta investigación. El desequilibrio por sexos dentro de la pirámide poblacional y el fuerte papel de la demanda interna, consolida un país donde el empleo proviene en mayor parte por los sectores no ligados directamente al comercio internacional.

La paradoja salvadoreña es que esto sólo puede mantenerse a expensas de un modelo extrovertido con poco desarrollo fabril y alto nivel de importaciones que componen la oferta del consumo interno; y, que además depende de la recepción de remesas en varios niveles. Todos estos elementos brindan una vulnerabilidad mayor al mercado de trabajo frente a los desempeños de las economías externas con las que se comercia. En el caso específico de El Salvador, el principal socio comercial coincide con ser el lugar donde viven los emisores de remesas; es decir, la dependencia con Estados Unidos podría generar una vulnerabilidad que se traslada al mercado de trabajo y se manifiesta directamente en el bienestar de los trabajadores a través de otras fuentes de ingresos.

INTRODUCCIÓN

De todos los países de Centroamérica, Costa Rica es el país que se distingue por sus niveles de desarrollo humano y su mano de obra calificada, sobre todo en relación a nuestros dos casos de estudio. Por tanto, aparece siempre como un caso exitoso de inserción mundial, por sus instituciones y una dinámica social menos convulsionada. Sin embargo, pese a esto, la nación costarricense mantiene una historia pasada común al resto de Centroamérica: una economía pequeña anclada en un modelo agroexportador post-colonial que se mantuvo hasta la década de los 60, del cual se ha transitado al cambio estructural a partir de la década de los 80.

Costa Rica presenta buenos desempeños en materia de desarrollo humano, por encima del promedio latinoamericano, no sólo regional centroamericano. Por ejemplo, en 2010, fue la séptima nación latinoamericana en el Índice de Desarrollo Humano (IDH). A pesar de que se presenta en la región centroamericana como la más calificada, se mantiene por debajo de otros países latinoamericanos como Argentina y México; así, en promedio la población tiene 8.3 años de escolaridad de acuerdo Naciones Unidas (2010). Estos niveles de escolaridad relativos regionales han sido la piedra angular de la inversión extranjera de las últimas décadas, con el estandarte de la llegada de la empresa INTEL en 1995. Sin embargo, recientemente, en 2014, esta empresa junto a otras han dejado sus operaciones, lo que ha llevado a cuestionar la verdadera competitividad de la mano de obra calificada del país. (Véase las notas periodísticas de *El financiero*, 2014 y Murillo, 2014 en *El país*)

Este país también vive una situación diferenciada en Centro América en términos demográficos. Es una nación más envejecida que sus pares ya estudiados en esta investigación, que mantiene una fecundidad por debajo del reemplazo y, que además está en el contexto del llamado “bono demográfico”; esto significa que es un país que mantiene una fuerza de trabajo creciente. Aunado a esto, su fuerza de trabajo también está conformada por población inmigrante, pues es un país de destino para la migración laboral nicaragüense.

Internacionalmente, la nación generalmente aparece en los diagnósticos de los organismos internacionales como una ganadora del comercio internacional. Desde la visión más liberal económica, a pesar de la fuerte presencia estatal en la economía, Costa Rica siempre ha destacado

por su éxito en la inserción mundial. La ejemplaridad de esta nación se refiere a su desarrollo institucional para fomentar el comercio. El Fondo Económico Mundial mide este ejercicio a través del “Global Competitiveness Index”, por medio de la calificación de las “condiciones básicas” para el desarrollo y por tanto para competir en el mercado internacional; de tal cuenta que mantiene el puesto 53 para 2010-2011 en este indicador, lo que significa que esta nación es la cuarta en Latinoamérica y el Caribe (Schwab, 2011); resultado establecido por las altas evaluaciones en mano de obra calificada y la calidad de las instituciones.

La historia costarricense no es solo de éxitos, a pesar de su ajuste pausado y sus buenas calificaciones en términos de competitividad regional. En los últimos años han permeado dos elementos en los análisis de investigación social sobre la realidad costarricense: el estancamiento en el combate a la pobreza y el aumento en la desigualdad en la primera década del siglo que parece no disminuir. Por lo que, aun cuando Costa Rica mantiene niveles de bienestar por encima de sus vecinos regionales, la agenda nacional de investigación se ha volcado en este retroceso en la distribución del ingreso (Sojo, 2010; Mora, 2010; Estado de la Región, 2011; Estado de la Nación, 2010), así como en el cuestionamiento a la democracia misma (Álvarez Garro, 2013).

En términos específicos de materia laboral, la situación actual de los trabajadores no parece ser tan satisfactoria como en el pasado. De acuerdo al Estado de la Nación de 2013, existen aún deficiencias, y en el muy reciente año de 2012, no se habían saldado todas las carencias laborales en este país, pues las personas que reciben *todos* los beneficios laborales (cobertura con seguro social, el pago de aguinaldo, las vacaciones pagas, el seguro por riesgos de trabajo, el pago de días por enfermedad y las horas extra) se estiman en 656.373, un 38,8%. Esta distribución no está exenta de diferencias entre aspectos individuales, de localización, y de tipo de inserción laboral. (Véase Estado de la Nación, 2013: 113-116)

A partir de este contexto, una nación exitosa en la región pero que en relación consigo misma ha tenido desempeños no tan halagüeños en la última década y que mantiene resultados diferenciados dentro de sus subpoblaciones, es que planteamos el análisis de las condiciones laborales. De tal cuenta que el objetivo de este capítulo es establecer un panorama del mercado de trabajo y las condiciones laborales, en el marco del perfil sociodemográfico de Costa Rica y la configuración sectorial de la producción asociada a su vinculación al comercio internacional

Para lograr estos cometidos, se analiza el mercado de trabajo costarricense y para ello hemos diseñado tres partes en este capítulo. La primera, nos señala los aspectos necesarios para entender los cambios económicos específicos en Costa Rica, el contexto histórico e institucional, así como las características sociodemográficas que son el preámbulo a la dinámica del mercado de trabajo costarricense. Una segunda parte engloba los resultados estadísticos del análisis para este país en el 2010, donde incluimos el análisis de las condiciones laborales a luz de la propuesta metodológica que ya hemos señalado anteriormente en el capítulo III, que hace énfasis en la estructuración del mercado de trabajo en términos de los sectores productivos ligados al comercio internacional. Finalmente, al igual que como desarrollamos en los otros dos países, hacemos un análisis de los resultados para establecer los sectores ganadores y perdedores en términos de las condiciones laborales y los sectores productivos clasificados desde el comercio internacional.

A. ANTECEDENTES AL ESTUDIO DE LAS CONDICIONES LABORALES EN COSTA RICA Y ASPECTOS GENERALES DEL MERCADO DE TRABAJO COSTARRICENSE.

La historia de Costa Rica, otra de las economías pequeñas y dependientes que estudiamos, aparece distinta a los países que han precedido en este estudio. A pesar de compartir el mismo tronco común de un modelo post-colonial agroexportador, los resultados aparecen diferentes como veremos más adelante.

Se puede señalar en términos cronológicos que la nación mantuvo una economía agrícola hasta principios de los años 60. Posteriormente, entre 1964-1982, se mantuvo un modelo proteccionista, donde se desarrolló la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) y la incorporación al Mercado Común Centroamericano (MECCA). Es a partir de 1982 que inician las reformas y la adopción del consenso de Washington, como una respuesta a la crisis de la deuda.¹⁰²

Por esta cronología notamos que la reforma estructural surgió de manera más temprana que en El Salvador y Guatemala. Esto logró que se consolidara de mejor manera un modelo de promoción de exportaciones en los años 90.¹⁰³ Este ajuste tuvo elementos diferenciados en sus velocidades

¹⁰² Se ha tomado la periodización de Vargas (2007) con elementos de Rodríguez-Clare, Sáenz y Trejo (2003)

¹⁰³ Algunas de las acciones básicas fueron ejecutadas en la primera parte de los 80: la Ley de Zonas Procesadores de Exportación (1981); se crea la Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo, CINDE (1981) para la promoción de exportaciones; la colocación de fondos en la banca privada por parte de USAID (1983); la inclusión a la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (1983 y luego 1990 y 2000). Del mismo modo, se ejecutó el sistema de minidevaluaciones en este período (1984). (Vargas, 2007)

con sus vecinos regionales, pero también en el contexto social en el cual se inscribió Costa Rica; ya que no vivió procesos simultáneos de estructuración, democratización y la construcción de la Paz. Más bien Costa Rica, vivió un ajuste estructural pausado en una sociedad con una gran participación estatal y de las capas medias.

Esta presencia de las capas medias es una particularidad histórica en la sociedad costarricense. Pérez Sáinz *et al* (2003) establecen que la base fundacional postcolonial en la que se construyó Costa Rica tuvo como características un acceso abierto a la tierra; propio de una economía campesina, fundada en un sistema de trabajo familiar constituyendo un campesinado que se contraponía con una burguesía comercial. Por lo que estos autores explican que la base en la que se constituyó el sistema capitalista fue una estructura social no jerárquica. De ahí que la historia que cuenta Costa Rica a pesar de mantener un eje común de ser una economía pequeña, abierta y dependiente del comercio sea muy distinta que la que hasta hoy hemos reseñado con los casos guatemalteco y salvadoreño.

Si bien, todas las sociedades centroamericanas comparten el eje fundacional agro exportador, el hecho que el café en Costa Rica se centrara en el beneficio y en la comercialización después de la colonia, fue una de las diferencias señaladas por Pérez Sáinz *et al* (2003) para explicar cómo se consolidaron las clases sociales. De ahí que las condiciones en el momento “modernizador” ya eran distintas entre los países. En este sentido para los 60 y 70, el caso costarricense mantuvo durante el modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) una situación con respecto a la creación de activos que lo diferenció al resto: fue el acceso a la educación. Esto, conjugado con un sistema laboral muy determinado por el empleo público fueron elementos esenciales para la conformación de amplios sectores medios. Pérez Sáinz y Mora (2007) establecen que toda Centroamérica acompañó su intento de modernización en los 50 con un importante proceso originario de exclusión social, basado en el excedente laboral, esto sólo fue menos profundo en Costa Rica, dada la mayor demanda de empleo público, la menor concentración de la tierra y de la población en las anteriores fases; así como la mayor capacidad de integración de los mercados laborales en el modelo desarrollista. Todo esto explica el excedente laboral relativamente menor en la nación.

Costa Rica mantuvo un proceso de industrialización igualmente trunca (Fajnzylber, 1983) a sus vecinos, aunque un poco más tecnificada que el resto de Centroamérica, pero fue la expansión de

la educación y la economía de postguerra que se caracterizó por una coincidencia temporal con la demanda externa, lo que proporcionó una estructura social que Pérez Sáinz *et al* (2003) nombran como “mesocrática”, por su importancia en los mandos medios. Esto se tradujo en condiciones para que, al adoptar un nuevo modelo de acumulación, existieran elementos fundacionales distintos.

Mora (2010) señala que existen tres elementos que consolidaron el modelo de acumulación actual. El primero tiene que ver con el no desplazamiento de las exportaciones primarias, sino su modernización y diversificación. El segundo con el carácter heterodoxo del ajuste estructural y una fuerte participación del Estado. El tercer elemento, tiene que ver con la importancia geopolítica de la región centroamericana, que dada la ausencia de convulsión social en el país se tradujo en un beneficio, pues se efectuó un ajuste caracterizado por una posición privilegiada tanto por las ayudas de los países desarrollados, así como una estrategia comercial diferenciada, puesto que el poder de compra de sus principales socios comerciales disminuía en el MECCA.

Esta cercanía con las instituciones internacionales también propició que el modelo costarricense fuera mucho más cercano a la propuesta del Consenso de Washington que abogaba por el fomento de las exportaciones no tradicionales, tal como señala Segovia (2005).

Este autor enmarca al caso costarricense como uno muy particular del cambio estructural centroamericano y la consolidación del Nuevo Modelo Económico (NME). A diferencia del resto de países que han establecido a las remesas como uno de sus ejes principales, Costa Rica ha perseguido un dinamismo en sectores productivos para generar las divisas que superen la restricción externa al crecimiento y para asegurar la estabilidad financiera y cambiaria. En este sentido, Costa Rica se erige con un modelo que fomentó actividades generadoras de divisas como las exportaciones no tradicionales agrícolas e industriales y el turismo. Esta visión de país coincide con la doble estrategia descrita por Mesalles (2011:74), quien explica que Costa Rica apostó por el ajuste estructural y la promoción de las exportaciones.

Bajo este esquema tenemos a un país en el que se ha consolidado lo que Robles Rivera (2011), señala como un Nuevo Modelo Orientado al Libre Comercio (MOLC), que sustituye y brinda el quiebre estructural frente al modelo agroexportador. Para este autor, lo que caracteriza a este modelo es brindar una apertura comercial más amplia que capitalice los espacios ganadores del

ajuste. En específico para Costa Rica señala que “el nuevo patrón de acumulación favoreció por un lado el nacimiento de una neo-oligarquía financiera vinculada a la AID, y la ampliación de la participación extranjera —sobre todo de EEUU— en sectores rentables en la industria de maquila de alta tecnología, los servicios y en especial el turismo.” (p.114)

Desde el tránsito de una sociedad de base amplia y mesocrática, a una caracterizada por la conformación de nuevos grupos de poder y, con una estructura productiva basada en productos con pocos enclaves productivos, queremos consolidar un esquema para el estudio del mercado de trabajo. La dinámica económica y, por tanto, la laboral han cambiado en sus actores y por tanto, en lo que nos ocupa, las condiciones laborales. Antes de pasar por este análisis, necesitamos conocer en detalle algunas características de Costa Rica y el funcionamiento de su mercado de trabajo.

1) Contexto sociodemográfico, social e institucional

Con apenas 84 habitantes por km², Costa Rica es una sociedad con poca residencia rural, pues una amplia mayoría de sus habitantes (72.78%) vive en las urbes. Si revisamos otras características demográficas, la nación es distinta a sus vecinos centroamericanos. Es una sociedad más envejecida, con una edad mediana de 28 años de acuerdo al último censo de población de 2011, que mantiene una fecundidad por debajo de la tasa de reemplazo desde 2004 (INEC, revisado 2013) y que no presenta un desequilibrio grave entre los sexos: 49% de los 4,301,712 costarricenses son hombres y un 51% son mujeres. (INEC, 2012)

Por su patrón etario está transitando por lo que se conoce como “bono demográfico”, pues el grupo poblacional en edad de trabajar ha aumentado su importancia en la población total durante el último período intercensal, tal como lo reflejan los datos del Censo de 2011. De acuerdo a este último ejercicio censal, el grupo entre 15 y 64 años ha aumentado por la disminución de menores de quince años, lo que nos indica una pirámide poblacional de base más angosta. De acuerdo con CEPAL (2008), la nación se encuentra gozando de este bono desde 1999 y se mantendrá en esta situación hasta 2041.¹⁰⁴

¹⁰⁴ Entendiéndose que se goza de bono demográfico cuando la relación de dependencia se mantiene por debajo de dos dependientes por cada tres personas en edades activas.

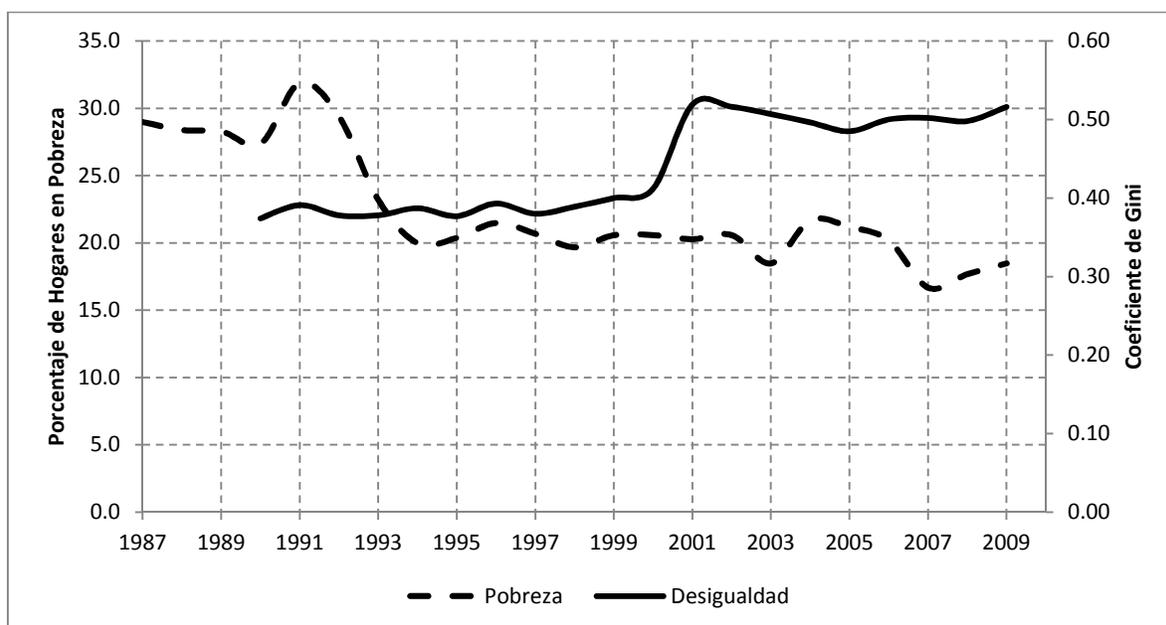
Es un país de destino migratorio, es decir, a diferencia de El Salvador y Guatemala, el proceso migratorio al que se enfrenta Costa Rica es la inmigración de extranjeros que conforman el 9% de la población total y son fundamentalmente nicaragüenses (74.6% de los inmigrantes, INEC, 2012). Esto, en primer lugar, implica dinámicas laborales diferenciadas para la población extranjera (con participación agrícola mayoritaria) y, por otro lado, como ya se señaló, la ausencia de la figura de la “remesa” o transferencia familiar externa como una fuente de divisas.

Por otro lado es una nación cuya constitución étnica difiere históricamente de las demás naciones centroamericanas. Según el Censo de 2011, la población indígena es sólo el 2.42%. Como lo señala Díaz Arias (2007), la nación se consolidó a través de la imagen liberal hasta 1944 como una nación con una representación que “ocultando el mestizaje a partir de la representación de su comunidad como una "raza homogénea", encubrió también la presencia indígena en la historia y el presente de ese país.” (p.66)

De su éxito en desempeños equitativos y de bienestar social, como ya mencionamos, la evolución reciente en los últimos años de la pobreza y la desigualdad del ingreso ha venido cuestionando los resultados del modelo costarricense como economía abierta. Tal como observamos en el gráfico VI-1, donde se presenta para los años más recientes el porcentaje de hogares pobres y el índice de Gini como indicadores de la evolución de la pobreza y desigualdad, respectivamente.¹⁰⁵

¹⁰⁵ El índice de Gini oscila entre 0 y 1, indica mayor desigualdad en la medida que se vuelve más cercano a la unidad

GRÁFICO VI-1. INDICADORES DE POBREZA Y DESIGUALDAD. COSTA RICA, 1987-2009.



Fuente: INEC, serie histórica de la EHPM de 1987-2009 para pobreza. Y para la desigualdad: “Estadísticas Sociales” del Estado de la Nación, 2011.

El índice de Gini retratado en el gráfico anterior, nos señala un salto en la desigualdad de los niveles presentados en los años 90 al inicio de la primera década del siglo XXI.¹⁰⁶ Mientras que el combate a la pobreza se estancó durante los 90 y en esta primera década del siglo se presenta con un camino sinuoso, donde existen avances menores, pero también retrocesos

Vistos de manera transversal y comparativa con otras naciones, los indicadores sobre la situación de Costa Rica en 2010 para sus niveles de pobreza y desigualdad, indican mayores niveles de bienestar que el resto de Centroamérica. Sin embargo, lo acuciante del contexto costarricense no es su nivel, sino la dirección del cambio y la evolución reciente en estos indicadores, en una sociedad modelo que había consolidado un modelo relativamente equitativo hasta antes del cambio de siglo. Por ello es necesario analizar las bases económicas del modelo consolidado, por lo que se revisan los aspectos más importantes en el siguiente apartado.

¹⁰⁶ Se debe señalar que las EHPM costarricenses han tenido algunos cambios metodológicos, y que no es estrictamente comparable con la ENAHO de 2010, por lo que en el gráfico 1, éste dato no se incluye.

2) Evolución reciente de la producción nacional y del comercio internacional

Costa Rica destaca por su ejemplo exitoso en términos de inversión extranjera directa, siendo el país con mayor atracción de IED, después de Panamá (Banco Mundial, 2012). Sin embargo, tal como veremos más adelante, este componente extranjero que se concentra en la presencia de trasnacionales ha propiciado cuestionamientos sobre la articulación de la base productiva con los procesos de IED, la generación del valor agregado y el componente tecnológico de las exportaciones.

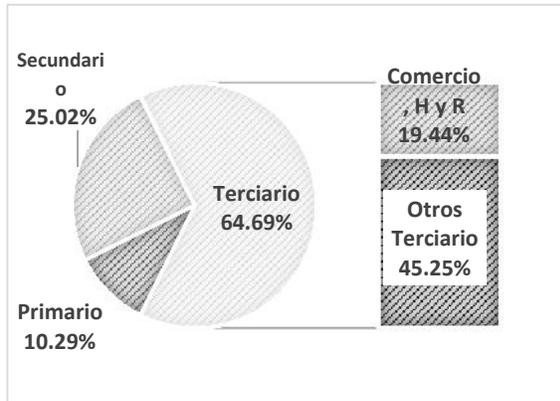
Nuestro caso en este capítulo es una economía pequeña sumamente abierta. Ha sido tradicional para los estudiosos de Costa Rica asociar los volúmenes del comercio (y el crecimiento de éstos) con las mejoras en el desempeño económico. Desde 1992 a la fecha las exportaciones han crecido en promedio 19% anual y el producto interno bruto a precios constantes lo ha hecho a una tasa del 5% anual promedio. (Datos de BCCR, revisado en 2013)

Sin embargo, si desglosamos el desempeño económico y de las exportaciones tenemos diferencias dentro de los últimos quince años que preceden a este estudio transversal del año 2010. Las exportaciones crecieron a un 32% promedio anual durante 1995 y 1999; sólo un 11% entre 2000 y 2004 (donde se presentó la recesión de 2001); y recientemente entre 2005 y 2009, las exportaciones crecieron a un ritmo promedio anual del 14% (datos de BCCR, revisado en 2013). Con respecto al año anterior, en 2010 las exportaciones solo crecieron un 2%. Es entonces interesante observar que si bien las exportaciones siguen creciendo, sí ha existido una desaceleración de ese crecimiento en esta década, con respecto al impulso que se tenía en los 90. Por lo que, además de sus menores retribuciones sociales señaladas en acápite anterior, también existe un componente en el dinamismo exportador menos alentador.

En términos de estructura productiva, es difícil rastrear los cambios estructurales en los agregados. Tal como se observa en los gráficos VI-2 y VI-3, donde notamos una disminución de 3% en la participación del sector primario y una del 4% en “Comercio, Hoteles y Restaurantes” en la configuración entre 1990 y 2010. Estas disminuciones se trasladan a un aumento hacia los “otros terciarios”. Este sector es más preminente en este país, incluso podemos mencionar, que Costa Rica se caracteriza por una alta presencia de servicios en su canasta exportadora. De tal cuenta que los servicios exportados han crecido en la última década y son sumamente importantes en la

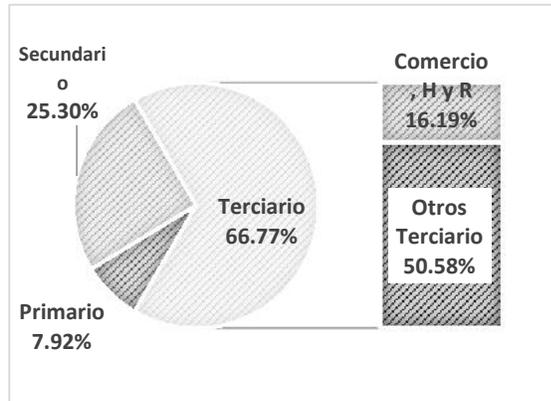
nación, en términos de generación de divisas a través de las exportaciones, de tal cuenta que para 2010, corresponden al 20% del valor de las exportaciones (Mesalles, 2011:88).

GRÁFICO VI-2. ESTRUCTURA PRODUCTIVA 1990. COSTA RICA



Fuente: elaboración propia con datos de CEPALSTAT (2012)

GRÁFICO VI-3. ESTRUCTURA PRODUCTIVA 2010. COSTA RICA



Fuente: elaboración propia con datos de CEPALSTAT (2012)

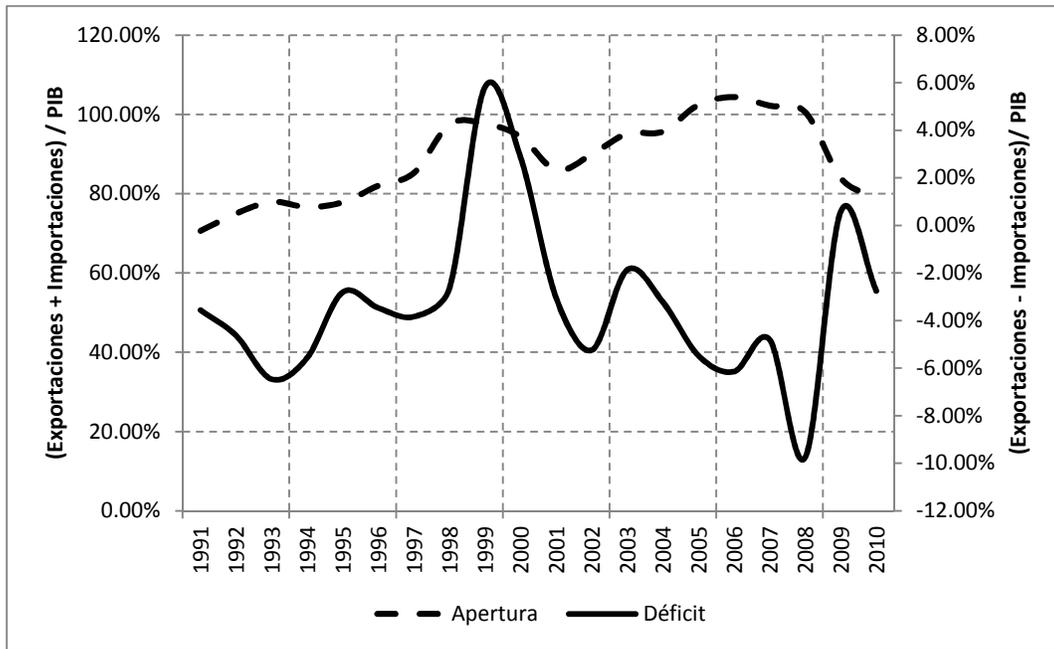
Tal como lo mencionaba Segovia (2005), Costa Rica se ha consolidado como una economía de servicios en los últimos 20 años, y además con una industria de servicios muy ligada al exterior. Desde 1998, el turismo ha generado divisas con un monto equivalente al 20% de las exportaciones, de acuerdo a Canatur, 2010. Por lo que además de su apertura de bienes y servicios, también ha desarrollado una industria turística que se caracteriza por tener a más de la mitad de sus visitantes desde América del Norte y una cuarta parte de Centroamérica (Canatur, 2010).

La dinámica externa (la generación de divisas) es el eje angular del cambio estructural que hemos manejado como marco de referencia. Además del turismo, las exportaciones son una fuente importante en el ingreso de moneda extranjera y, los niveles de apertura de Costa Rica son destacables. Pues a pesar de que la apertura costarricense en términos de volúmenes de comercio ha ido aumentando hasta 2007 y luego se ha ido replegando (véase el gráfico VI-4), sus niveles son de los más importantes en América Latina. De acuerdo a González (2011:165), para nuestro año de estudio, 2010, Costa Rica era la cuarta nación latinoamericana más abierta.

Si revisamos el mismo gráfico 4, observamos cómo a medida que la economía se abría, esto es a medida que los volúmenes de mercancías y servicios que entraban y salían de la economía se volvían más importantes en términos de la producción nacional (margen izquierdo), la balanza comercial se volvía más positiva, durante los 90 (margen derecho). Sin embargo, a partir del 2000, el caso parece revertirse y el proceso de apertura viene de la mano con un incremento de las

importaciones que han hecho que el déficit comercial se vuelva más amplio, de tal cuenta que en 2008, año de crisis internacional, tenemos que el déficit comercial casi fue un décimo parte de la producción nacional. Para distinguir específicamente los cambios particulares de esta economía debemos adentrarnos en qué se comercia y con quién.

GRÁFICO VI-4. INDICADORES DE APERTURA Y BALANZA COMERCIAL. COSTA RICA. 1991-2010.



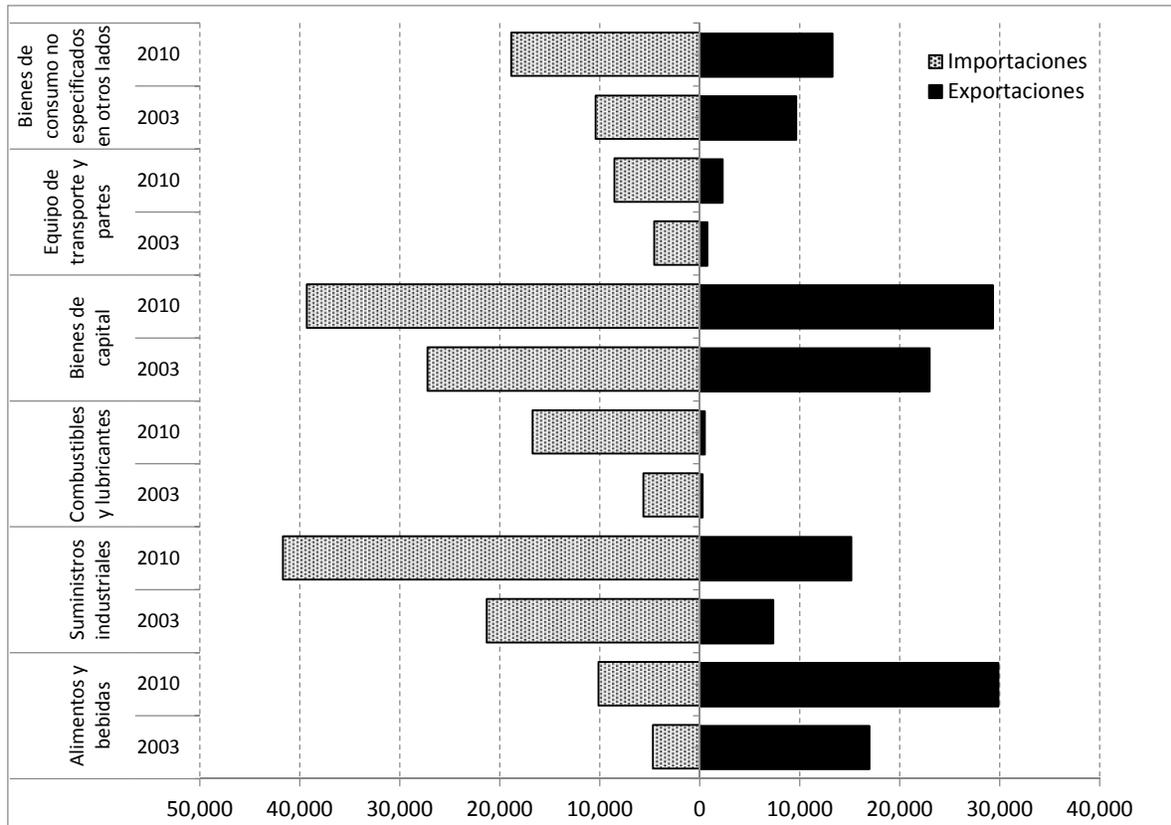
Fuente: elaboración propia con información del BCCR, revisado en febrero de 2013. El PIB está medido en sus valores corrientes.

El desempeño reciente del modelo costarricense no se ha diferenciados desde los 90 por sus volúmenes de comercio o apertura en términos del PIB, como se muestra en el gráfico VI-4. El cambio está dado en lo que se comercia en términos de composición tecnológica y de participación en cadenas productivas y, con quienes se ha estado comerciando. Antes de iniciar nuestro análisis del mercado de trabajo, trataremos de describir brevemente estos elementos.

El gráfico VI-5, a continuación, compara el desempeño comercial costarricense entre 2003 y 2010, según las grandes categorías económicas. Observamos por un lado que el aumento de exportaciones e importaciones se observa en todas la categorías, siendo en el caso de exportaciones el aumento más importante en los alimentos y bebidas, así como en los bienes de capital. En cambio, las importaciones que han aumentado más en este periodo son las referidas a suministros

industriales. Esto da cuenta, como se ahondará más adelante, del carácter desarticulado de las exportaciones de alta tecnología, que necesitan suministros industriales foráneos para producir.

GRÁFICO VI-5. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE COSTA RICA DE ACUERDO A LA CLASIFICACIÓN DE GRANDES CATEGORÍAS ECONÓMICAS (CGE). 2003 Y 2010. MILLONES DE DÓLARES.

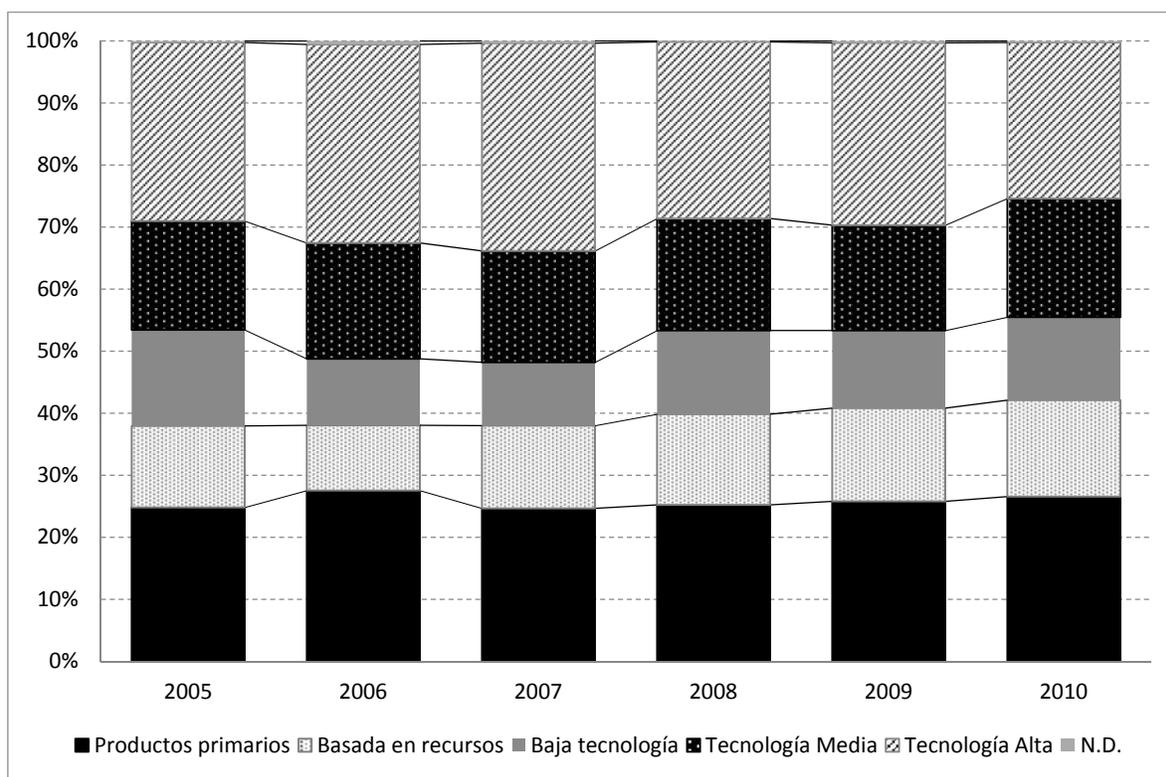


Fuente: elaboración propia con base en WITS (2013).

Otro elemento también importante en el análisis es la composición de la tecnología. Al igual que como realizamos con el resto de países, adaptamos la clasificación de Lall (2000) actualizándola para observar qué sucede con las composición de las exportaciones de productos en términos de la tecnología utilizada en su producción.

En el gráfico VI-6 podemos observar el carácter dual de la economía costarricense. Por un lado, tenemos el alto componente tecnológico que va acorde al hecho que Costa Rica sea el primer país de América Latina y el octavo a nivel mundial en exportaciones de tecnología de información y comunicación (TIC) dentro de sus exportaciones totales. (González, 2011) Sin embargo, observamos que el siguiente elemento es la categoría más baja de tecnología: productos primarios sin procesos y la tecnología basada en recursos naturales.

GRÁFICO VI-6. COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES SEGÚN TECNOLOGÍA EN LOS PRODUCTOS. 2005-2010.



Fuente: elaboración propia con datos de WITS (2013) y con adaptación de la clasificación de Lall (2000)

La dualidad exportadora (y productiva) costarricense se constituye por una base agrícola que se mantiene al mismo tiempo que la alta tecnología. La permanencia del sector agrícola como uno de los más importantes generadores de divisas tendría al menos dos razones. Por un lado, permanece por las reminiscencias del modelo agroexportador; mientras que por otro, existe un sector de la economía agrícola producto de la diversificación de exportaciones emprendida a finales de los 80 y durante los 90. Esto se detalla al desglosar la composición intrasectorial de dicho sector. En 1990 las exportaciones no tradicionales (distintas al café y al banano) representaban el 58.5% de la estructura de la oferta exportable; mientras que en 2010, conforman el 88.4% (Mesalles, 2011:88), lo que denota un cambio drástico dentro las actividades agrícolas y su destino.

CUADRO VI-1. PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN DE COSTA RICA MONTOS DE EXPORTACIONES, PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES. 2010

Producto SA2007	Descripción	Exportaciones mundiales Miles de millones \$	3 Socios importadores mayoritarios		
			Países	Exportaciones a los socios	% del total
854219	Circuitos monolíticos integrados, y otros.	10,069,286	China	2,978,740	29.58%
			EE.UU.	2,486,380	24.69%
			México	1,597,860	15.87%
847330	Partes y accesorios de máquinas de procesamiento automático de datos y otras unidades	6,624,736	EE.UU.	2,828,080	42.69%
			Países Bajos	2,615,060	39.47%
			Malaysia	694,204	10.48%
80300	Banano, incluido plátano (frescos o secos)	1,437,389	EE.UU.	401,233	27.91%
			Bélgica	232,156	16.15%
			Alemania	163,592	11.38%
80430	Piñas, frescas o secas	1,377,552	EE.UU.	486,273	35.30%
			Bélgica	151,316	10.98%
			Alemania	129,954	9.43%
901890	Instrumentos y accesorios usados en las ciencias veterinarias, médicas y quirúrgicas	809,118	EE.UU.	632,776	78.21%
			Países Bajos	62,505	7.73%
			Bélgica	20,496	2.53%
90111	Café, sin tostar, no descafeinado	299,654	EE.UU.	154,284	51.49%
			Suiza	24,493	8.17%
			Alemania	20,596	6.87%
300490	Medicamentos varios, en dosis	199,172	Panamá	55,339	27.78%
			Guatemala	34,630	17.39%
			Honduras	24,200	12.15%
902130	Partes artificiales del cuerpo y otros.	194,011	EE.UU.	104,637	53.93%
			Francia	46,239	23.83%
			Canadá	13,189	6.80%
401110	Llantas neumáticas de goma nueva para motores de carros, incluyendo vagones y carros de carrera	149,768	EE.UU.	115,241	76.95%
			Canadá	11,366	7.59%
			Guatemala	3,448	2.30%
80710	Melones (incluyendo sandías), frescos	147,562	Países Bajos	47,258	32.03%
			EE.UU.	41,171	27.90%
			Reino Unido	11,062	7.50%

Fuente: Market Analysis Tools, Intracen. Recuperado en enero 2013.

Nota: la descripción de los productos es una traducción propia del inglés al español.

Esta polarización tecnológica en las exportaciones también destaca en la radiografía que nos brindan los primeros diez productos de exportación detallados en el cuadro VI-1 (ver *supra*). Observamos que existen productos especializados y de alta tecnología relacionados con equipo electrónico y médico, mientras que por el otro lado tenemos aún al banano y el café como expresión de los elementos subsistentes del viejo modelo exportador. Dentro del sector agrícola no tradicional, destaca la piña y el melón.

En términos de socios comerciales, observamos que sin importar los productos (tradicionales, no tradicionales o de alta tecnología), Estados Unidos mantiene una presencia fuerte como principal socio importador para los diez productos más importantes. Aunque, destaca la presencia de China como principal socio en su principal producto “circuitos monolíticos integrados”. Es interesante

este papel de un nuevo socio comercial para este producto más exitoso, pues denota el comportamiento reciente de inserción económica que está llevando a cabo el país actualmente.

Costa Rica está por construir una zona industrial para ensamblar, producir y procesar exportaciones hacia China, luego del restablecimiento de las relaciones diplomáticas con China en 2007 y, la posterior firma en Noviembre de 2009 de un tratado de libre comercio (TLC). Lo que quiere decir que estas primeras políticas de diversificación de socios se están haciendo ver en los principales productos de exportación. (China FTA Network, revisada en 2013).

La presencia de Estados Unidos como socio comercial costarricense se observa más claramente en el cuadro VI-2. Donde además hemos incluido el comportamiento de las importaciones. Lo que denota la dependencia de la economía costarricense tanto para la generación de divisas a través de las exportaciones, como para la satisfacción del consumo (intermedio y final) a través de la configuración de una oferta a través de las importaciones.

CUADRO VI-2. PARTICIPACIÓN DEL VOLUMEN DEL COMERCIO SEGÚN REGIÓN O PAÍS SOCIO. PAÍSES Y REGIONES ESCOGIDAS. COSTA RICA, 2010.

<i>Región o país</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>Importaciones</i>
MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO	14.5%	4.9%
ASOCIACIÓN LAT. DE LIBRE COMERCIO	5.2%	15.1%
ESTADOS UNIDOS	36.3%	46.6%
UNIÓN EUROPEA	17.9%	7.9%
CHINA	3.0%	7.1%
HONG KONG	4.9%	0.4%
TOTAL (USD\$)	9,009,668,293	13,904,629,588

Fuente: INEC, 2011.

Se debe recordar, además, la importancia del turismo estadounidense. Si bien la presencia estadounidense es mayoritaria como primer comprador de productos y servicios costarricenses, aparece disminuida si se compara con 1998, por ejemplo, cuando las exportaciones a este país constituían el 49% del valor exportado total (González, 2011). La inclusión de China parece un intento de diversificación no sólo de la base exportadora sino de los socios comerciales.

El comercio interregional centroamericano no es tan importante para Costa Rica, es más significativo en términos de exportaciones la Unión Europea. Aunque, sí destaca la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALCA) dentro de la configuración de las importaciones.

Ciarli y Giuliani (2005) establecen que la diversificación de las exportaciones no se debe a los cambios en la producción nacional, sino que obedecen a cambios producto de la IED, que está muy relacionada con el establecimiento de empresas transnacionales en el país. De esta manera, existe otro elemento de composición del comercio que se ha construido a partir de la relación con Estados Unidos, el cual refiere a la generación de exportaciones a través del régimen de Zonas Francas, tal como se planteó en varios lugares latinoamericanos durante los programas de ajuste. En 1990, este régimen representaba únicamente el 5.3% de las exportaciones de bienes y servicios. Para 2010, este tipo de exportaciones representan el 52.2% (Mesalles, 2011:88)

Es este tipo de régimen que ha venido estableciendo la discusión sobre el encadenamiento de las exportaciones en la economía local y qué tan dinámicas pueden llegar a ser. Desde una perspectiva neoclásica keynesiana, las exportaciones al igual que el gasto público deberían tener un efecto multiplicador en la economía, pues aumentan el ingreso disponible. Sin embargo, es cuestionable qué tanto del valor agregado de las exportaciones elaboradas en el régimen de Zonas Francas se queda en la economía local, y es aún más impreciso el impacto sobre la demanda de productos y servicios de consumo intermedio.

El cuestionamiento sobre el impacto real en la economía del sector de las Zonas Francas, llevó a la doble contabilidad de Cuentas Nacionales por parte del BCCR, quien publicó hasta 2004, series con y sin industria tecnológica.¹⁰⁷ Rodríguez-Clare, Sáenz y Trejo (2003:3), señalan que el valor agregado y la productividad de empresas en esta rama son difíciles de medir por dos razones. Primero, una parte del valor agregado proviene del conocimiento específico de sus propietarios extranjeros, parte de éste que debe ser considerado como insumo utilizado en la producción. Segundo, operan plantas que son parte de una cadena vertical de valor, de tal cuenta que sus materias primas y lo que producen pertenecen a la misma compañía.

En este orden de ideas, Matarrita (2010) estudia el desempeño reciente de las empresas multinacionales ubicadas en las Zonas Francas. La autora señala que si bien han aumentado las

¹⁰⁷ Intel, la primera y una de las principales compañías que invirtió en tecnología en el país, anunció que trasladará proceso de manufactura de Costa Rica a Asia y despedirá a 1,500 empleados, mientras deja una sección de telemarketing (El financiero, 5 de Abril del 2014). Estos sucesos cuestionan aún más el impacto de este tipo de industria por su permanencia. Incluso, en otra nota el presidente de la Asociación de Empresas de Zonas Francas (Azofras), Jorge Brenes, explicó que a pesar que el país destaca regionalmente en escolaridad, “muchas de las empresas de alta tecnología mantienen quejas acerca de la poca disponibilidad de mano de obra calificada en Costa Rica” (El país, 9 de abril de 2014).

compras que realizan múltiples proveedores ubicados en el país; se observa una elevada concentración en unos pocos productos y empresas, con características simples en la cadena de producción y poco estratégicas en conocimiento o especialización, como los productos de empaque y materiales de limpieza y oficina. Lo que quiere decir que si bien no se puede hablar de una total desvinculación, lo que se mantiene es un encadenamiento a nivel básico y simple.

Esta desarticulación del funcionamiento de las zonas francas y su participación en las cadenas verticales de producción también cuestiona el componente tecnológico de las exportaciones y del mismo modelo económico. Es más, el cálculo de la Productividad Total de los Factores (PTF)¹⁰⁸ de Rodríguez-Clare, Sáenz y Trejo (2003), indica una disminución histórica en los últimos 50 años. Lo que indicaría que la base del crecimiento no radica en este componente.

Para concluir este apartado, queremos recordar que especialmente en Costa Rica, la dimensión de la estructura productiva en su clasificación entre sectores primario, secundario y terciario ha sido cuestionada; por lo que han surgido propuestas metodológicas para un acercamiento al cambio socioproductivo sufrido por ese país (véase Meneses, 2009, Rosales, 2012). La diferenciación costarricense de las actividades que generan (o no) el excedente económico se mantiene a veces incluso dentro de los mismos sectores. Estamos tratando con un país cuyos análisis macro sólo nos dan un contexto general para dar pie a investigaciones que desagreguen los niveles de análisis.

Esto nos plantea un nuevo desafío metodológico y es tratar de utilizar las mismas categorías sobre el comercio internacional utilizadas para el resto de los países de esta investigación, pero tratar de mostrar la riqueza de hallazgos que puede proporcionarnos estudiar y deshilar estas categorías, teniendo en cuenta la particularidad costarricense.

En este sentido, presentamos elementos que ayudan a describir las dinámicas del mercado de trabajo. Hemos tomado en cuenta varias perspectivas analíticas para exponer estos elementos agrupándolos en los siguientes tres apartados, englobando la evolución reciente del mercado laboral; reseñas sobre las nuevas dinámicas espaciales y demográficas y, posteriormente, una breve reseña de los trabajos que nos parecen más significativos como antecedentes a nuestros resultados.

¹⁰⁸ Es una medida neoclásica de la tecnología, pues se asume que es la parte del crecimiento atribuida a la forma en que se combinan los factores de producción.

3) La dinámica económica reciente y el mercado de trabajo costarricense

Las tendencias no tan exitosas relativas al propio comportamiento costarricense en términos de bienestar, también se reflejan en la falta de sincronía entre la dinámica productiva y laboral. Para lograr hacer el vínculo entre lo descrito en el apartado anterior y el mercado de trabajo, tomamos como punto de partida la elasticidad empleo-producto.

Según los cálculos de la OIT (2009), se pueden observar que el empleo tiende a mantenerse por debajo del dinamismo de la producción interna, pues en el cuadro VI-3 que aparece una relación menos que proporcional entre lo que sucede en la producción y lo que sucede en el valor agregado. En este mismo cuadro se muestra que desde 1992 hasta 2008, el comportamiento es inelástico, pues la relación es menor a la unidad. Es evidente además una tendencia de aumento de la inelasticidad en términos del empleo total, presentándose niveles de elasticidad menores que los reportados por los dos países estudiados anteriormente.

CUADRO VI-3. ELASTICIDAD DEL EMPLEO CON RESPECTO AL PIB TOTAL. COSTA RICA, PERÍODOS SELECCIONADOS.

<i>Condición hombre o mujer</i>	<i>1992-96</i>	<i>1996-2000</i>	<i>2000-2004</i>	<i>2004-2008</i>
AMBOS	0.64	0.64	0.51	0.49
HOMBRES	0.55	0.46	0.55	0.38
MUJERES	0.87	1.02	0.41	0.71

Fuente: KILM, *sixth edition*, OIT (2009)

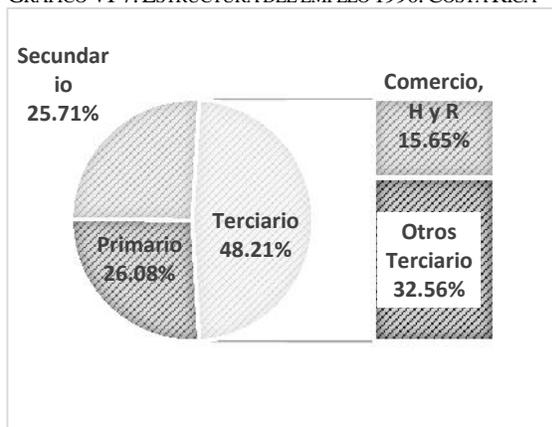
En el cuadro VI-3 también se observa una dinámica diferenciada por sexo. Cuando se establece la relación producto en términos de la condición de hombre o mujer de los empleados, tenemos que se mantiene una brecha en el comportamiento femenino con respecto al masculino. El crecimiento del empleo masculino es más inelástico que el femenino. El único momento cuando el empleo femenino tuvo un comportamiento más inelástico que el masculino se da en el período 2000-2004, años afectados por la crisis estadounidense. Lo que da algún indicativo que el empleo femenino es más sensible a la demanda externa, puesto que ese período incluye la recesión de 2001 y 2002. Durante los años de 1996-2000, se presenta una relación casi elástica del empleo femenino, y esto tuvo que ver con la expansión breve de la industria textil.

Esta tendencia inelástica no deja exactamente claro qué ha sucedido con el empleo, pues éste siempre ha crecido. En términos generales podemos decir que el empleo costarricense ha

mantenido una dinámica de creación de empleos positiva, a pesar de su inelasticidad. Es decir no ha habido un proceso de destrucción de empleos que lleve a tasas negativas de empleos, de acuerdo a las estimaciones de la EHPM. Sólo en 2004, la tasa con respecto al año anterior, fue de alrededor del 1%; mientras que entre 2005 y 2009, la tasa de crecimiento osciló entre el 2% y 7%. (Cálculos propios con base a datos del INEC, 2010).

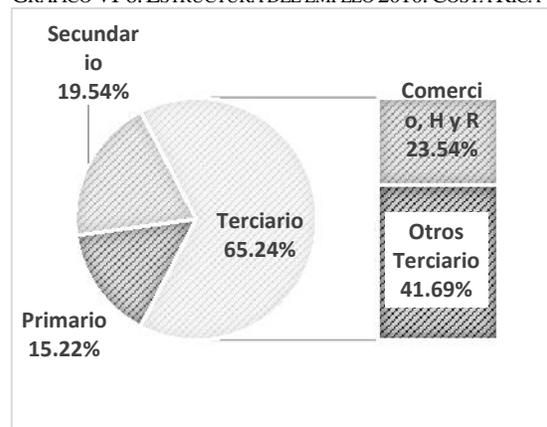
Sin embargo han habidos cambios muy importantes en las estructuras del empleo. Desde una mirada bastante tradicional, podemos comparar las estructuras en términos de sectores de actividad económica en los gráficos VI-7 y VI-8, podemos observar que existe una distribución laboral diferenciada, donde el sector terciario se vuelve el principal creador de empleo, los sectores secundarios de producción tienen menor peso, al igual que primario.

GRÁFICO VI-7. ESTRUCTURA DEL EMPLEO 1990. COSTA RICA



Fuente: elaboración propia con datos de Laborstat (2012)
Nota: Población de 12 años y más.

GRÁFICO VI-8. ESTRUCTURA DEL EMPLEO 2010. COSTA RICA



Fuente: elaboración propia con datos de ENAHO (2010)
Nota: Población de 15 años y más.

Si bien ambos años no son estrictamente comparables, dados los cambios metodológicos de las encuestas de hogares para la medición del empleo, el cambio es observable, pues hablamos de un cambio en la estructura de más del 15% en el sector terciario, lo que se presenta como un importante en esta etapa preliminar. Sin embargo, como algunos hallazgos apuntan (Céspedes y Jiménez, 1994; Meneses, 2009), el cambio estructural costarricense no es completamente observable a este nivel de agregación.

Esta breve descripción de la evolución del mercado de trabajo vista anteriormente nos lleva a ver los trabajos más significativos para esta investigación. Existe un acervo mayor de investigaciones que en los anteriores casos nacionales, por ello señalamos aquellas más cercanas y que nos permiten establecer una mejor discusión de resultados.

4) La migración y las nuevas dinámicas espaciales de la población.

Existen muchos trabajos que se adhieren a elementos sociodemográficos que denotan heterogeneidad en la oferta de trabajo por aspectos de composición entre grupos sociodemográficos y a la distribución espacial de la población en la nación.

Existe una serie de investigaciones que versan sobre el componente *migratorio*. El proceso importante de desplazamiento de nicaragüenses hacia la nación costarricense ya ha sido mencionado en esta investigación. Esta temática ha sido discutido desde varias perspectivas, entre las que sobresalen los trabajos sobre los procesos transnacionales de Morales Gamboa y Valverde (1999) y Morales Gamboa (2002, 2008). En estas investigaciones se detalla que entre Nicaragua y Costa Rica, el contacto generado por la migración produce la relación transfronteriza más intensa dentro de Centroamérica, con dinámicas de demanda de trabajo y de lazos de transnacionalidad permanentes.¹⁰⁹

Como se había señalado históricamente las actividades agrícolas son de las principales en emplear nicaragüenses, pero también destacan el comercio y los servicios. Cada una de estos tres sectores económicos aglutina alrededor de un 20% de los empleos para los inmigrantes, para el año 2000. Los datos del INEC (revisado 2013) coinciden, pues establecen que la población nicaragüense ha contribuido en promedio al 12.27% de los empleos en “Agricultura, caza y silvicultura” y el 14.88% de Restaurantes y Hoteles entre 2003 y 2008. Lo que se establece un doble perfil de la población migrante, en el sector primario y de presencia en los servicios.

El otro aspecto que ha venido llamando la atención en términos demográficos es la *diferenciación geográfica*. Como ya mencionamos, Costa Rica es el país menos densamente poblado de Centroamérica. Añadir la lógica de análisis con una dimensión territorial es esencial y ha sido realizado recientemente por Arias y Sánchez (2012). Estos investigadores toman como base las

¹⁰⁹ Gamboa Morales (2008) con datos del INEC y Celade establece un perfil de la inmigración nicaragüense. Tiene un equilibrio entre sexos, pero es más bien joven. Para el año 2000, el 49.1% de la población tenía entre 20 y 39 años (frente a la población nativa costarricense que tiene una proporción en este rango etario del 32.1%). Por otro lado, el 31.8% de los nicaragüenses tienen una escolaridad superior a los seis años aprobados. Pese a estas diferencias en términos de calificación, las tasas de participación de la población nicaragüense en el mercado de trabajo superan las nativas, según hallazgos de Gamboa Morales para el 2007, pero esto puede estar afectado por el perfil más joven de la población costarricense, así la tasa de ocupación de los nicaragüenses es de 61.5% que supera la de los nativos que es de 51.8%. La revisión del censo del 2000, arroja para Gamboa Morales (2008) que sólo el 60.2% de los trabajadores nicaragüenses estaba asegurado, frente al 83.3 de la población nativa., lo que constituye a este grupo como desprotegido.

encuestas de hogares y fue complementado con los censos de población y vivienda del 2000 y el 2011, así como con otras estadísticas del Ministerio de Salud y de la Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS). Concluyen que los niveles de educación alcanzados por la fuerza de trabajo muestran una alta diferenciación regional, donde se presentan importantes asimetrías de las regiones periféricas frente a las centrales.

Mientras que existen fuertes diferencias regionales. Por ejemplo, se señala que globalmente, la ENAHO 2010 establece que el sector primario (agricultura y minas) emplea al 15% de la población ocupada nacional; sin embargo, este peso de la producción primaria representa el 7,6% del empleo en la región Central y supera el 40% en las regiones Huetar Norte y Huetar Atlántica (35%). Esto coincide con lo que señala Sojo (2010) sobre las desigualdades territoriales, explicando que la concentración deviene del sistema económico mismo que se caracteriza por ser concentrado.¹¹⁰

5) El mercado de trabajo costarricense: sus estructuras y desempeños

Existe otro cúmulo de investigaciones que indagan el funcionamiento y los aspectos estructurantes del mercado de trabajo. Así como los desempeños diferenciados en términos de los ingresos laborales.

Céspedes y Jiménez (1994) desde una perspectiva neoclásica enmarcada en la eficiencia de los mercados, realizan una evaluación de los mercados laborales a la luz de la apertura comercial. Estos autores llegan a la conclusión que desde la década de los 50, durante el modelo desarrollista, hasta principios de los 90 (momento en que termina su estudio), los mercados laborales costarricenses han sido exitosos. Pero, al hacer hincapié en la pluralidad del término “mercados laborales”, reconocen la heterogeneidad presente en las dinámicas laborales del país que estudiamos. Los autores señalan que durante ese período de cuatro décadas, el mercado laboral

¹¹⁰ Sojo (2010:95) explica que “El país económico está igualmente concentrado territorialmente. En 1999, 61 por ciento de las exportaciones se originaba en la Región Central (Espinoza, Hess y Madrigal, 2003:54); proporción que en el 2006 se había elevado a 78 por ciento (Procomer). Y esta tendencia lejos de ser desestimulada por las políticas públicas termina siendo alimentada. El 83 por ciento de las colocaciones del sistema bancario nacional entre 1998 y 2000 se destinaron a actividades en la Región Central (Espinoza, Hess y Madrigal, *Ibíd.*: 55), proporción que no extraña en virtud de la concentración de población en esta región pero que es superior a ella en más de 20 puntos porcentuales. En otras palabras, el crédito estatal se concentra en la Región Central más que la población.”

costarricense mantuvo un crecimiento sostenido en el empleo, presentó una disminución del subempleo y, además, se caracterizó por mantener aumentos en la productividad.¹¹¹

La evaluación del mercado de trabajo entre 1987 y 1993 para estos autores, se realiza a partir de una estructura del empleo que toma en cuenta la apertura comercial. La clasificación parte de establecer dos grandes sectores: uno público y uno privado. Dentro del sector privado se distingue tres subsectores: de exportación, importables y no comerciales, de acuerdo a la dotación de los factores de producción.¹¹²

Los resultados son interesantes y nos permiten establecer algunas tendencias para comparar los resultados de la siguiente parte. En primer lugar, existe un aumento del empleo en el sector privado superior al sector público. Dentro del sector privado, destaca el aumento del empleo en los sectores comerciales, aún a pesar de que se está estudiando el período del fomento de diversificación de exportaciones, el crecimiento de este subsector es sólo del 8% entre las fechas detalladas (Céspedes y Jiménez. 1994: 95). El crecimiento de este sector de exportación está liderado por el aumento del sector de hotelería. Montiel Masís (1999) señala para un período similar (1987-1997) que este sector presentaba mayor participación de empleo informal y que, además, había aumentan la presencia de empleos mal pagados en este sector. Por lo que a pesar de su dinamismo en términos de creación de empleos, esto no se traslada a una mejora en el mercado de trabajo.

Entre las tendencias más importantes que Céspedes y Jiménez (1994) señalan tenemos la preminencia del sector público como el gran ganador en términos de la evolución de los ingresos reales. Mientras que señala que el gran perdedor es el sector del los *importables*, quienes son los que ven más deteriorados sus niveles de ingreso. Dentro de las subpoblaciones ganadoras tenemos que existe un aumento del ingreso de los ocupados jóvenes en el sector de *exportaciones no tradicionales*; aunque el grupo etario medio es el que mejoró en mayor medida sus retribuciones. Del mismo modo, se señala una mejora de la posición relativa del ingreso de las mujeres frente a los hombres, aunque se mantengan las brechas, sobre todo por las brechas más pequeñas dentro

¹¹¹ Más recientemente, sin embargo, los mismos autores (Céspedes y Jiménez, 2007) en un estudio ya citado, ver *infra*, han establecido que en términos de distribución del ingreso y la pobreza, el modelo actual es un poco menos determinante en cuanto a resultados exitosos, sobre todo por las dinámicas propias de distribución del ingreso dentro de los trabajadores.

¹¹² Un sector de exportación es intensivo en el factor abundante de un país, se asume que es la mano de obra. Mientras que un importable, es un sector intensivo en el factor escaso. Los no comerciales, tendrían una composición intermedia.

del sector público y el sector privado de exportación, donde el ingreso laboral de las mujeres aumenta durante el período.

Este ejercicio que cuenta con una diferencia temporal de más de una década con respecto a nuestra investigación no ha sido actualizado, y estudia únicamente el ingreso. Los autores establecen que no pueden aislar los efectos del comercio internacional en estas tendencias o adjudicar completamente causalidades. Pero esta investigación establece tendencias que nos permiten establecer quizás el antecedente más cercano en términos metodológicos a nuestra clasificación productiva relativa al comercio.

También necesitamos establecer algunos hallazgos de otras investigaciones más actuales. Recientemente, Meneses (2009), ha propuesto otra categorización para el estudio de la estructura productiva y de empleo. La autora propone una clasificación conceptual de las actividades económicas en siete categorías, que resultan de las discusiones del equipo técnico del Programa Estado de la Nación. Explica que “[l]as categorías responden a la orientación general a la percepción que ha habido una transición de una vieja economía” a una “nueva economía”, cuyas principales diferencias de tipo productivo se hacen evidente en la orientación del mercado de destino (interno y externo) y en inclusión de nuevos mercados de servicios que pasan de ser servicios tradicionales a servicios más sofisticados”.

Meneses entonces establece preliminarmente la participación laboral para el año 2008, con información de la EHPM, para los siete grupos de la siguiente manera: economía agrícola para el mercado interno (5.2%); economía agroexportadora tradicional (3.7%); economía agroexportadora no tradicional (2.9%); industria tradicional (6.2%); industria de zonas francas (3.8%); comercio (15.6%); gobierno (13.2%); otros servicios (33.7%) y nuevos servicios (13.5%).¹¹³ Este ejercicio preliminar de la autora, sólo nos permite establecer la importancia numérica en términos del empleo y no un análisis de sus condiciones.

En este ejercicio más reciente, se mantiene la predominancia de los servicios y el comercio interno dentro de esta propuesta, estos sectores que serían aproximados a “no comerciales” de Jiménez y

¹¹³ Sólo se incluye el 97,7% de los empleos definidos con actividad económica.

Céspedes (1994), por lo que podemos notar algunas tendencias que abarcarían los últimos veinte años en Costa Rica, en términos de la presencia de este sector.¹¹⁴

Otro eje de investigaciones está más ligado a las estructuras y clases sociales. Desde una perspectiva radical de la desigualdad, Pérez Sáinz y Mora Salas (2006) estudian que la superación de la exclusión y la pobreza a nivel de los hogares mantiene un comportamiento también diferenciado (aunque con menos énfasis en los efectos de la escolaridad), pero que se mantienen las desventajas de algunos grupos. Así explican que los hogares en mayor desventaja se caracterizan por tener

“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.” (p.73)

Bajo un enfoque de estratificación social, Sauma (2011) analiza la evolución más reciente del mercado de trabajo. La clasificación del Estado de la Nación, consiste en ocho estratos sociales: i) estrato alto: grandes empresarios, ejecutivos, dirigentes; ii) medianos empresarios y expertos: medianos empresarios, profesionales, jefes de departamento con bachillerato universitario; iii) estratos intermedios: técnicos, jefes de departamento sin bachillerato universitario, empleados administrativos y de atención al público, empleados del comercio; iv) pequeños propietarios: pequeños productores agrícolas, pequeños establecimientos de servicios o industria; v) obreros agrícolas: trabajadores en mayores y pequeñas unidades agrícolas; vi) obreros industriales: trabajadores en mayores y pequeños establecimientos industriales; vii) obreros en servicios: trabajadores en mayores y pequeños establecimientos de servicios; y, viii) otros trabajadores. Los resultados indican que los hogares con mayor participación en la estructura serían los medios (iii y iv) que se mantiene en el tiempo; y una participación creciente de los obreros en servicios para el 2010.

La precariedad laboral es otro enfoque utilizado y que coincide con uno de los principales objetivos de este estudio, sobre establecer cómo operan las condiciones laborales, más allá de sólo hacer un análisis de los ingresos laborales. Sin duda alguna Mora (2010), es un antecedente importante para

¹¹⁴ Además, este sector “no comerciales” estaría en una cercanía conceptual a los sectores “no transables”, ver *infra* en el siguiente apartado, donde se discuten nuestros resultados.

determinar este panorama . El autor establece que en su ejercicio comparativo entre 1987 y 2006 existe un proceso de precarización del empleo asalariado, propio de la flexibilización laboral y las condiciones del ajuste estructural que pone de manifiesto que el debilitamiento de las instituciones y los actores laborales tiene un efecto contrario a las metas políticas planteadas.

En términos sectoriales, es un fenómeno que tiene sus matices, pues la precariedad laboral (que incluye las dimensiones de nivel de ingresos, protección social, estabilidad laboral y condiciones de jornada) “afecta más severamente (en extensión e intensidad) a la mano de obra de menor edad (adolescentes y jóvenes menores de 24 años); de menor nivel educativo; a las mujeres más que a los hombres; a quienes ocupan puestos de trabajo catalogados como manuales en comparación con los de supervisión y administración y por supuesto los cargos de mando y dirección.” (Mora, 2010:271)

De manera más específica, algunas investigaciones retoman un análisis sobre una condición laboral, los cambios en la desigualdad del ingreso laboral (Céspedes y Jiménez, 2007:63-71), lo cual demuestra, indican que los cambios en este indicador entre 1988 y 2004 se explican en casi un 70% por las diferencias en los niveles de escolarización de los individuos. Su investigación también indica que ha habido cambios en otras áreas, resaltando que existe un aumento en los niveles de desigualdad por la participación de las mujeres, una disminución entre las brechas entre lo rural y lo urbano; pero con un aumento de la desigualdad regional durante el período. Mientras que las características de la inserción laboral indica que aumenta las diferencias salariales entre los sectores institucionales, por la precarización del sector privado frente al público, pero que las diferencias disminuyeron por sector de actividad.

Otra investigación en esta corriente es la Gindling (2007), quien destaca la importancia de la escolaridad y expresa su preocupación por el descenso de las remuneraciones de los trabajadores menos educados con respecto a los más educados. El autor establece que sobre todo en la época de crecimiento se reforzó esta situación por un aparente aumento “en los retornos de la educación” a través de dos mecanismos: un aumento relativo de la demanda de trabajadores más educados y una desaceleración de la demanda de los trabajadores menos educados. Los hallazgos establecen que la desigualdad de ingresos en Costa Rica disminuyó de 1976 a 1986, se estabilizó (o apenas cambió) de 1987 a 1992, aumentó de 1992 a 2002, y luego cayó de nuevo de 2002 a 2004. En este

último período destaca el aumento de los ingresos en los sectores medios (tercer y cuarto decil) para lograr esta tendencia.¹¹⁵

En resumen, lo que notamos con esta revisión de antecedentes es que se mantiene una tendencia de un país exitoso relativo a sus vecinos, pero cuyo desempeño en términos de bienestar tiene diatribas en términos de la inserción laboral; y que, pese a su condición de protección, la heterogeneidad interna hace que tanto la participación y funcionamiento de los sectores sea diferenciada, lo mismo que su acceso a condiciones laborales.

B. ANÁLISIS DEL MERCADO LABORAL COSTARRICENSE, 2010

El presente apartado analiza las condiciones laborales para establecer una perspectiva actualizada del mercado de trabajo costarricense, de tal cuenta que se analiza el desempeño con énfasis en la remuneración por hora y en el acceso de seguridad social, a partir de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) del año 2010 y su comportamiento conjunto con las características tanto de los sectores de inserción, así como de los aspectos sociodemográficos de la fuerza de trabajo.

Para el año 2010, según la ENAH, la población ocupada (1,902,164) tenía una edad mediana de 37 años, con una escolaridad con 8 años como mediana y estaba conformada por un 63% de hombres y el restante 37% de mujeres. La mediana de los ingresos por hora de los trabajadores para dicho año es de 2.9 dólares PPA

La tasa de desempleo para el año en estudio es de 7.29%, una tasa que se mantiene ligeramente por encima dentro de los promedios históricos nacionales,¹¹⁶ pero que destaca por ser una de las más altas en la región centroamericana. Una de las posibles explicaciones a este fenómeno es la baja incidencia de la informalidad en el mercado de trabajo costarricense. El BID (2010) reporta

¹¹⁵ A pesar del papel que se les da desde los estudios neoclásicos a los niveles de escolaridad, queremos relativizar los niveles de calificación de la población trabajadora costarricense, con énfasis en sus desempeños regionales. Ya establecimos que es una país sobresaliente en Centroamérica, pero que se queda detrás de Panamá y otros países de Latinoamérica (Naciones Unidas, 2010). Sin duda esto destaca en los informes regionales (Obando Montero et al, 2009) y es una tendencia en aumento de la escolaridad (Céspedes Jiménez, 1994). Pero, además de esto, existen diferencias intraregionales, tal como estableció Arias y Sánchez (2012). Sin embargo, la escolaridad se plantea como un aspecto central en la configuración de la demanda de trabajos, así como su remuneración; que frente a un mercado internacional parece no ser tan competitiva según las declaraciones de Jorge Brenes, quien señaló esto como una de las posibles razones de la salida de INTEL, del país (El país, 9 de abril).

¹¹⁶ Si bien los datos de 2000 a 2009 de la EHPM no son estrictamente comparables, las estimaciones para estos años del desempleo es de un promedio de 6.1%, con repunte en el año recién anterior, 2009, donde los desempleados conformaron el 7.8% de la población económicamente activa.

que países con bajos niveles de población trabajadora en condiciones de informalidad arrojan tasas de desempleo relativamente superiores a la media latinoamericana, de esta manera Costa Rica se estaría uniendo a países como Chile y Uruguay con sistemas más protegidos y con menor presencia de empleos informales.

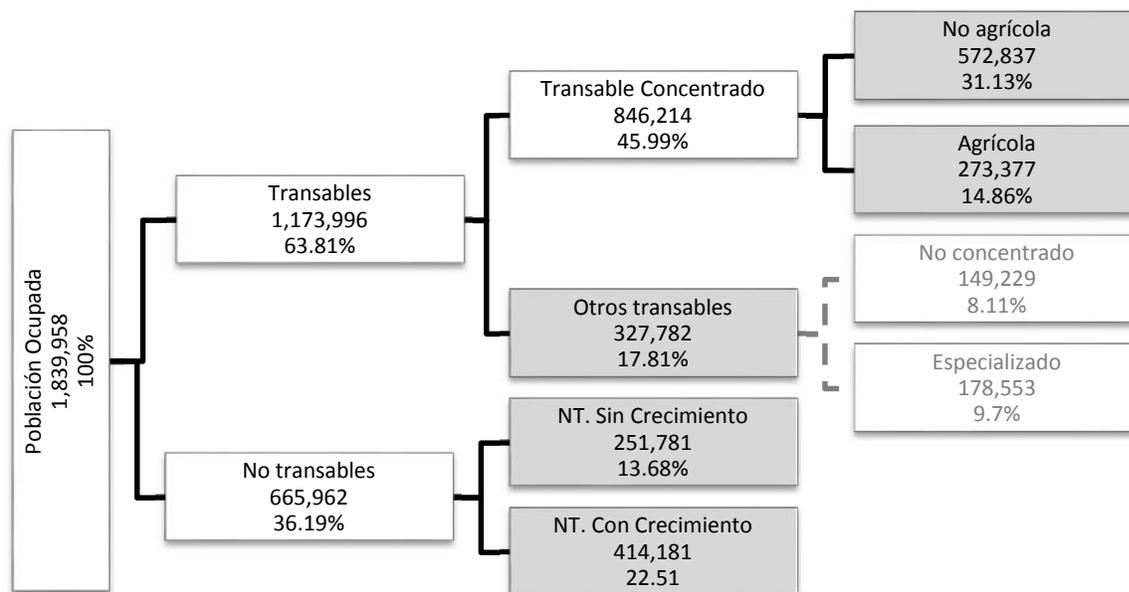
Sin embargo, el aumento del desempleo costarricense en la última década da pie para continuarnos preguntando sobre el deterioro en el desempeño particular de este país, en términos de bienestar. Manteniendo esta perspectiva, donde lo analizado en este año 2010 corresponde a una coyuntura que se imbrica en un proceso de deterioro, proponemos una estructura analítica para estudiar el mercado de trabajo de Costa Rica. En la primera parte establecemos un resumen del análisis descriptivo y una segunda, incluimos los resultados del análisis multivariado, a fin de establecer cómo operan las condiciones laborales controlando por una serie de factores relevantes.

1) Las características del mercado de trabajo y los sectores económicos desde el comercio internacional

Tal como ya hemos detallado, la clasificación de los sectores de la actividad económica basada en el proceso de producción (primario, secundario y terciario) ofrece una visión limitada del mercado de trabajo y que además no permite ver tan claramente la relación de la configuración productiva influenciada por las políticas de comercio exterior y el mercado de trabajo. Como se mostrará en los siguientes resultados, existen actividades económicas de distinto tipo en el proceso de producción que al compartir características de su comercio internacional, también convergen en una situación de condiciones laborales.

En Costa Rica la mayor parte de los puestos de trabajo se generan en actividades que se relacionan con el intercambio de mercancías en el ámbito internacional. De acuerdo a nuestro esquema de clasificación desde el comercio exterior, el 63.81% de los empleos costarricenses están ubicados en ramas transables de la economía. (Véase el esquema VI-1, los recuadros con relleno gris son los sectores de análisis).

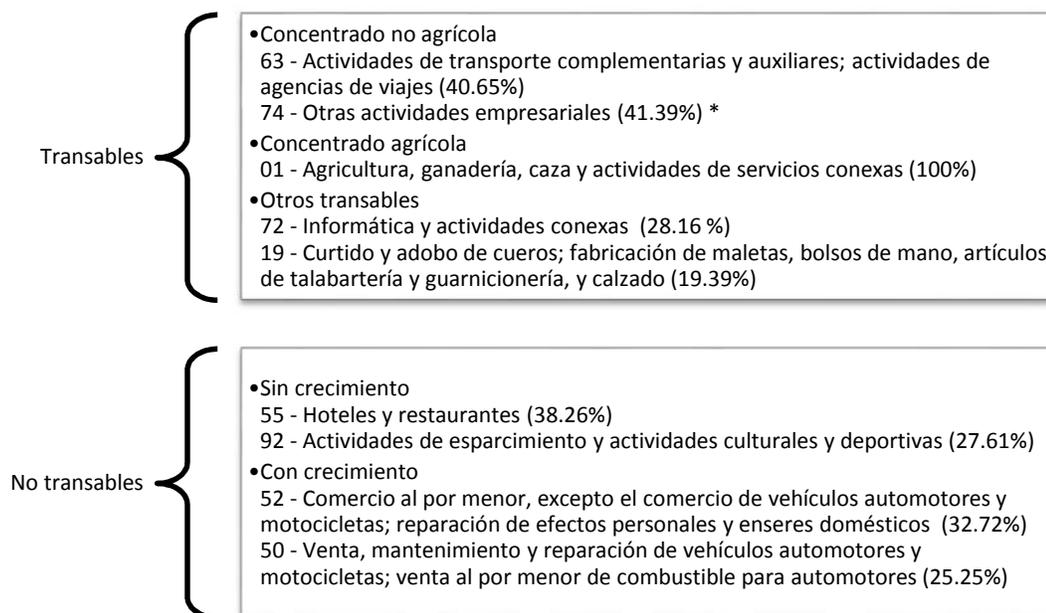
ESQUEMA VI-1. DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA DE ACUERDO A LOS SECTORES PRODUCTIVOS CLASIFICADOS DESDE EL COMERCIO INTERNACIONAL. COSTA RICA, 2010.



Fuente: estimaciones propias con la ENAHO, 2010.

Nota: De los 1,902,164 ocupados (n=16,371), reportan su actividad económica 1,886,026 (n=16,283), de los cuales se clasificaron 1,839,958 (n=15,906). Esto significa que 46,068 (n=377) datos muestrales no están clasificados y que representan el 2.42% de los ocupados debido a los faltantes y falta de correspondencia entre las clasificaciones.

ESQUEMA VI-2. PRINCIPALES SUB-RAMAS DE LOS SECTORES DE ACUERDO A LA PARTICIPACIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN CADA SECTOR. COSTA RICA, 2010.



Fuente: estimaciones propias con la ENAHO, 2010.

Nota: ramas a dos dígitos según CIU revisión 3.

(*) Es un grupo variado de actividades pero destaca la subrama “Actividades de investigación y seguridad” en términos de empleo. También incluye actividades contables y de publicidad

Para leer el esquema VI-1, es necesario tomar en cuenta el esquema VI-2. Donde se describe cómo están compuestos los sectores y qué actividades están ligadas a esas condiciones de comercio exterior. De tal cuenta, que tenemos una descripción cualitativa de esta clasificación basada en elementos cuantitativos del comercio exterior. Este elemento es sumamente importante en Costa Rica.

La mayor parte del empleo en los sectores transables está ligado a actividades que dan lugar a productos y servicios de alta comerciabilidad (se exportan y se importan); es decir, dónde coexiste una importante competencia en los mercados externos pero también internos; además, en el mercado externo, la mayor parte de su producción es comprada por pocos socios o países. Así, el 45.5% del empleo costarricense está en el *sector transable concentrado*.

Observamos que hemos hecho una distinción entre lo *agrícola* y lo *no agrícola* en el mercado de trabajo de los sectores transables de producción de bienes y servicios con concentración en los socios con los que se comercia. Esta desagregación nos permite evaluar la propia dualidad de exportaciones que habíamos observado en el cuadro VI-I y el gráfico VI-6 (sección A.2), que también es visible en el mercado de trabajo analizado desde la estructura productiva clasificada desde el comercio internacional.

Como ha sucedido en todos nuestros casos de análisis, nuestra propuesta inicial basada exclusivamente en el tratamiento de la información del comercio no permite evidenciar todas las particularidades del país y por ello, es necesario introducir algunos elementos externos de análisis a la clasificación.¹¹⁷ En el caso de Costa Rica se evidencia que existen diferencias entre los sectores dependiendo de un elemento de diferenciación cualitativa: qué se está comerciando, si es agrícola o no.

El sector *transable concentrado no agrícola* genera el 31% de los empleos costarricenses, tiene un predominio de “Actividades de transporte complementarias y auxiliares; actividades de agencias de viajes”; lo que denota la importancia turística en el comercio de servicios y “Otras actividades empresariales”, que incluye una gama de servicios prestados a empresas, desde la seguridad hasta

¹¹⁷ Similar a lo sucedido en Guatemala con la categoría de “agricultura de subsistencia”.

la contabilidad en *outsourcing*, destacando la importancia de la tercerización de servicios globales. (Véase el esquema VI-2)

Por su parte, el *sector transable concentrado agrícola* ofrece el 14.86% de los empleos. Si bien, coexisten diferentes niveles tecnológicos dentro de la agricultura, así como una diferenciación entre los sectores por su tradición y por su diversificación, es difícil en un estudio agregado poder solventar todas estas diferencias, lo cual necesitaría un estudio más detallado y cualitativo del sector agrícola. Sin embargo, queremos señalar que no hay un cultivo predominante, sino que destacan cuatro cultivos con participaciones intra-rama que ocupan entre 12 y 17% de trabajadores (tomando como 100% el 14.86% del total): (i) vegetales, melones y tubérculos; (ii) caña de azúcar, (iii) tabaco y (iv) frutas cítricas. Del mismo modo, un 30.41% de este sector se encuentra en actividades de subsistencia.¹¹⁸

En el caso de los *otros transables*, este sector genera el 17.81% de los empleos ocupados por la fuerza de trabajo costarricense. Destacan las ramas de “Informática y actividades conexas” y el “curtido y adobo de cueros”. La primera es la industria que ha sido promovida en los últimos años y la otra es una industria manufacturera más tradicional.

Con respecto a los *no transables*, estos se llevan la menor parte de los empleos, ligeramente por encima de la tercera parte (36.19%). Existen dos sectores no transables, de acuerdo al dinamismo en el desempeño económico nacional. Así, tal como se podría esperar, los sectores que han crecido más que el resto de la economía generan más trabajos (22.51% del total) que los que no reportan crecimiento (13.68% del total).

Para hablar de la composición del *sector no transable sin crecimiento*, debemos primero hacer un par de acotaciones. Tal como observamos en el esquema VI-2, la “no transabilidad” de algunos sectores productivos se ve cuestionada. Una actividad no transable refiere a bienes y servicios producidos y consumidos *dentro* del país. El desafío analítico que presenta Costa Rica es su fuerte presencia y participación del turismo extranjero en la creación de divisas y en el consumo que según cuentas nacionales sería interno. Una vez en el país, los extranjeros consumen dentro de éste como si fueran nacionales y es difícil diferenciar dentro de la contabilidad nacional si las

¹¹⁸ Tomando los criterios de los capítulos anteriores, esto referiría a empleados por cuenta propia en el sector agrícola o no remunerados.

transacciones realizadas sobre todo en el consumo en menor escala están hechas por un nacional o internacional. Sin embargo, podemos establecer que la rama “Restaurantes y Hoteles” es una de las ramas donde se podría prever un consumo más directo por parte de los internacionales.

En este sentido, podríamos separar el empleo en “Restaurantes y Hoteles”, como una categoría aparte, pues podría estar ligado a actividades transables. De acuerdo al comportamiento reportado por Canatur (2010) sobre la presencia básica del turismo originario del exterior, tenemos que el 39.57% de las entradas de extranjeros provienen de Estados Unidos, por lo que su flujo denota una concentración y dependencia de un solo país. Por ello, podríamos establecer una situación alternativa, donde el empleo en sectores transables alcanza a casi 7 de cada 10 trabajadores en Costa Rica (69.04%) y, si consideráramos esta actividad dentro del sector *transable concentrado no agrícola*, la mitad de empleos estarían en actividades económicas intercambiables en el mercado exterior que se caracterizan por mantener pocos socios comerciales (51.23%).

Sin embargo, dado que no tenemos una certeza del nivel de consumo de los restaurantes y hoteles seguiremos utilizando la clasificación anterior (esquema VI-1), pero manteniendo la salvedad que los *sectores no transables sin crecimiento* pueden mantener un comportamiento ligado al exterior, a través del tratamiento de la rama de manera individual en los esquemas multivariados de análisis. De esta manera describiremos a continuación las principales características sociodemográficas de composición de los sectores, evidenciando la participación de esta rama dentro del esquema VI-1.

Finalmente, dentro del *sector no transable con crecimiento*, destacan ramas ligadas con el comercio y la venta al por menor. En específico, el “Comercio al por menor, excepto el comercio de vehículos automotores y motocicletas; reparación de efectos personales y enseres domésticos” representa casi un tercio de esa rama (32.72%), y la “Venta, mantenimiento y reparación de vehículos automotores y motocicletas; venta al por menor de combustible para automotores” representa una cuarta parte (25.25%). Esto quiere decir que en este sector incluimos las actividades económicas ligadas a la realización de las mercancías para el consumo.

Una vez establecida la distribución de la población a lo largo de los sectores construidos, debemos pasar al siguiente nivel de análisis. En el cuadro VI-4 (ver *supra*), presentamos las primeras características que nos permitirán observar los perfiles sociodemográficos diferenciados entre los sectores.

Se observa en el cuadro VI-4, el 62.2% del empleo costarricense corresponde a trabajos desempeñados por hombres y el resto a mujeres. Sin embargo, existen sectores mucho más masculinizados que otros. En general, el sector transable mantiene un patrón masculino por encima del sector no transable (dos terceras partes del empleo transable corresponden a trabajos realizados por hombres). Esto destaca por el comportamiento de dos elementos sectoriales relacionados con la condición de hombre y mujer. Un proceso está relacionado con el patrón tradicional del *sector transable concentrado agrícola*, donde básicamente 9 de cada 10 trabajos los realiza un hombre. Otro proceso refiere a los sectores de los “otros transables” ligados a la ingeniería y a la informática, donde hay un proceso tecnificado que a su vez mantiene una concentración de los hombres realizando estos trabajos. Es decir que hay componentes de segregación de las actividades por condición de hombre y mujer, desde lo “tradicional” y lo “moderno” referente al dinamismo productivo.

CUADRO VI-4. DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA SEGÚN SECTORES PRODUCTIVOS DE ACUERDO A CONDICIÓN DE HOMBRE O MUJER, ESCOLARIDAD Y EDAD PROMEDIO. COSTA RICA, 2010.

<i>Sector</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>	<i>Total</i>	<i>Escolaridad (p50)</i>	<i>Edad (p50)</i>	<i>N</i>	<i>Estructura</i>
TOTAL	62.23%	37.77%	100.00%	8	37	1,839,958	100.00%
TRANSABLES	66.66%	33.34%	100.00%	9	36	1,173,996	63.81%
Concentrado	65.25%	34.75%	100.00%	8	37	846,214	45.99%
No agrícola	54.45%	45.55%	100.00%	11	36	572,837	31.13%
Agrícola	87.88%	12.12%	100.00%	6	39	273,377	14.86%
Otros transables	70.30%	29.70%	100.00%	9	35	327,782	17.81%
NO TRANSABLES	60.40%	39.60%	100.00%	8	38	665,962	36.19%
Sin crecimiento	50.80%	49.20%	100.00%	8	35	251,781	13.68%
Con crecimiento	66.66%	33.34%	100.00%	8	39	414,181	22.51%

Fuente: Elaboración propia

La carga de actividades de servicios en los *sectores no transables*, coincide con una relativa feminización de estos sectores, con mayor presencia en el *sector no transable sin crecimiento*, donde casi la relación es de 1 a 1, por cada hombre existe una mujer empleada en esas actividades.

Pero aún más interesante que el patrón por condición de hombre y mujer, son las diferencias en términos de edad y escolaridad. Podemos observar cómo los sectores transables mantienen una heterogeneidad de estas dos variables. El sector más tecnificado sería el *sector transable concentrado no agrícola*, cuya escolaridad mediana es de 11 años, y el sector *de otros transables* con una mediana de 9 grados. Ambos mantiene un patrón etario joven con una mediana de 36 y

35 años de edad, respectivamente. Esta situación contrasta con, por ejemplo, el sector agrícola que mantiene una escolaridad baja (6 años) y una edad mucho más envejecida (39 años de edad mediana). Por lo que tenemos sectores que se antepone: unos con empleos para jóvenes y escolarizados frente a unos que mantienen empleados de mayor edad y menos escolarizados.

Es por eso que el patrón del *sector no transable* llama la atención, puesto que los niveles de escolarización no se mantienen bajos, pero no llegan a los niveles más tecnificados de los sectores transables; pero se presentan homogéneos para los dos sectores, y no así la edad. De tal cuenta, que el *sector no transable sin crecimiento* (ligado a actividades turísticas) mantiene un edad mucho menor que su contraparte *con crecimiento*, pero un nivel escolarizado similar.

En el cuadro VI-5, introducimos otras variables de análisis importantes relacionadas con movilidad y con ubicación geográfica: zona de residencia, si reside en la región centro y si es migrante extranjero. Las dos primeras variables nos muestran un mercado de trabajo urbanizado y geográficamente concentrado en la región central; a excepción, del *sector transable concentrado agrícola*, que por su definición debe operar en zonas más rurales.

CUADRO VI-5. DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA SEGÚN SECTORES PRODUCTIVOS DE ACUERDO AL ÁREA DE RESIDENCIA Y CONDICIÓN DE MIGRANTE EXTERNO. COSTA RICA, 2010.

Sector	Región		Migrante Extranjero	N	Estructura
	Urbana	Rural			
TOTAL	65.08%	34.92%	69.87%	1,839,958	100.00%
TRANSABLES	61.68%	38.32%	68.19%	1,173,996	63.81%
Concentrado	56.56%	43.44%	63.48%	846,214	45.99%
No Agrícola	75.72%	24.28%	76.41%	572,837	31.13%
Agrícola	16.41%	83.59%	36.40%	273,377	14.86%
Otros transables	74.90%	25.10%	80.33%	327,782	17.81%
NO TRANSABLES	71.06%	28.94%	72.82%	665,962	36.19%
Sin crecimiento	71.16%	28.84%	70.65%	251,781	13.68%
Con crecimiento	71.00%	29.00%	74.15%	414,181	22.51%

Fuente: Elaboración propia

Uno de cada diez trabajadores de la fuerza de trabajo es migrante extranjero. La ENAHO no permite establecer de qué país provienen los trabajadores, pero de acuerdo a los datos ya citados de INEC, sabemos que el 74.6% de los inmigrantes es de origen nicaragüense. Se mantienen los patrones ya reseñados de Morales Gamboa (2002, 2008 y con Valverde, 1999) sobre una doble clase modal de inserción laboral para los individuos migrantes: por un lado se insertan en las actividades agrícolas (en el sector transable no concentrado agrícola); mientras que por otro están

insertos en las actividades del sector no transable con crecimiento (que incluye comercio al por menor y venta en auto repuestos).

Para tener nuestro panorama completo, necesitamos revisar cómo nuestro objeto de estudio, es decir las condiciones laborales se comportan dentro de los sectores productivos, de acuerdo a nuestra clasificación, tal como se muestra en el cuadro VI-6.

CUADRO VI-6. DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA SEGÚN SECTORES PRODUCTIVOS DE ACUERDO A LOS INDICADORES DE CONDICIONES LABORALES. COSTA RICA, 2010.

Sector	Ingreso por hora		CCSS	Sub	Horas		N	Estructura
	USD \$ PPA(\bar{x})	(p50)			60h y más	(\bar{x})		
TOTAL	5.08	3.15	81.40%	11.36%	44.30	19.60%	1,839,958	100.00%
TRANSABLES	5.03	3.03	82.97%	10.79%	45.19	21.11%	1,173,996	63.81%
Concentrado	4.89	2.92	82.19%	11.80%	43.94	20.28%	846,214	45.99%
No Agrícola	5.72	3.37	85.16%	9.91%	44.64	20.52%	572,837	31.13%
Agrícola	3.05	2.38	75.97%	15.76%	42.46	19.79%	273,377	14.86%
Otros transables	5.37	3.37	84.98%	8.19%	48.44	23.26%	327,782	17.81%
NO TRANSABLES	5.18	3.30	78.65%	12.72%	42.73	17.88%	665,962	36.19%
Sin crecimiento	4.82	3.06	77.22%	13.24%	44.09	20.43%	251,781	13.68%
Con crecimiento	5.41	3.46	79.52%	12.40%	41.90	16.33%	414,181	22.51%

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENAHO, 2010

El ingreso laboral por hora es una variable que de gran heterogeneidad (ver anexos, donde se presentan las estimaciones por intervalo y las desviaciones estándar). Por ello, hemos escogido la mediana como un indicador auxiliar a las estimaciones de los promedios. En términos de ingresos laborales por hora, los sectores no transables no parecen estar muy alejados de los transables, incluso en la versión más agregada de la clasificación que separa sólo transables y no transables, se presenta a los sectores transables como ganadores. Al incrementar el nivel del análisis, observamos que el sector perdedor es el *sector transable agrícola* y un poco más cercano al resto, el *sector no transable sin crecimiento*.

El sistema de protección del estado costarricense da cuenta de los procesos institucionales que ha vivido este país. Observamos que las tasas de cobertura de la seguridad social alcanza a más de las tres cuartas partes de la población ocupada total: 8 de cada 10 trabajadores tiene acceso a la seguridad social. El desempeño institucional baja un poco en los sectores no transables y en el sector transable concentrado no agrícola.

Las variables relacionadas con jornada laboral indican que el subempleo tiene mayor incidencia en el sector transable agrícola y en los sectores no transables, en especial el sin crecimiento; lo que

coincide con los sectores de menores ingresos. Mientras que las extrajornadas están más presentes en los “otros transables”, un sector que mantiene los mejores salarios y es relativamente de los más protegidos.

En este apartado hemos querido mostrar un primer acercamiento al funcionamiento del mercado de trabajo costarricense, bajo la óptica del comercio internacional. Hemos establecido algunos patrones de comportamiento inter e intrasectoriales. Sin embargo, es necesario observar cómo las variables tradicionales en el estudio sociodemográfico del mercado de trabajo operan conjuntamente con nuestra clasificación y las condiciones laborales, con énfasis en las remuneraciones laborales por hora y el acceso a seguridad social.¹¹⁹

2) Análisis multivariado de las condiciones laborales en Costa Rica, 2010.

Como ya hemos señalado, Costa Rica es un país de amplia tradición institucional y relativamente buenos desempeños en términos relativos en desigualdad del ingreso. Esto se ve reflejado en un mercado de trabajo que tiene una tasa de cobertura de la seguridad social estatal por trabajo bastante alta y menores disparidades en los ingresos laborales por hora.

La estrategia que hemos utilizado para el resto de países se vuelve a ejecutar, con un primer acercamiento utilizando un Análisis de Correspondencias Múltiples (ACM) para explorar el comportamiento multivariado de las principales variables referentes a las condiciones laborales, las características de la inserción y de los trabajadores. Seguido a esto, se presentan modelos individuales para explicar las remuneraciones y el acceso a seguridad social, utilizando regresiones lineales robustas y modelos *logit*, respectivamente

En el gráfico VI-9, presentamos el ACM para las condiciones laborales y las características del mercado de trabajo costarricense, como una primera aproximación a su funcionamiento, a partir de la definición de diez variables relevantes en nuestro estudio. Se debe recordar que este tipo de gráfico representa las dos principales dimensiones a las que se puede reducir una tabla de contingencia de las opciones de estas diez variables convertidas en sus valores categóricos (sin

¹¹⁹ Variables tales como el estado civil y las que ya revisamos en este apartado: condición de hombre o mujer, edad, escolaridad, condición de migrante, ubicación geográfica; así como otras variables de inserción no incluidas aún en el análisis: gran grupo ocupacional y sector institucional.

ordinalidad).¹²⁰ La aplicación del ACM nos reduce nuestra información a dos dimensiones más importantes que explican 80% de la inercia total, una explica el 63% de la inercia y la segunda que explica el 8%.

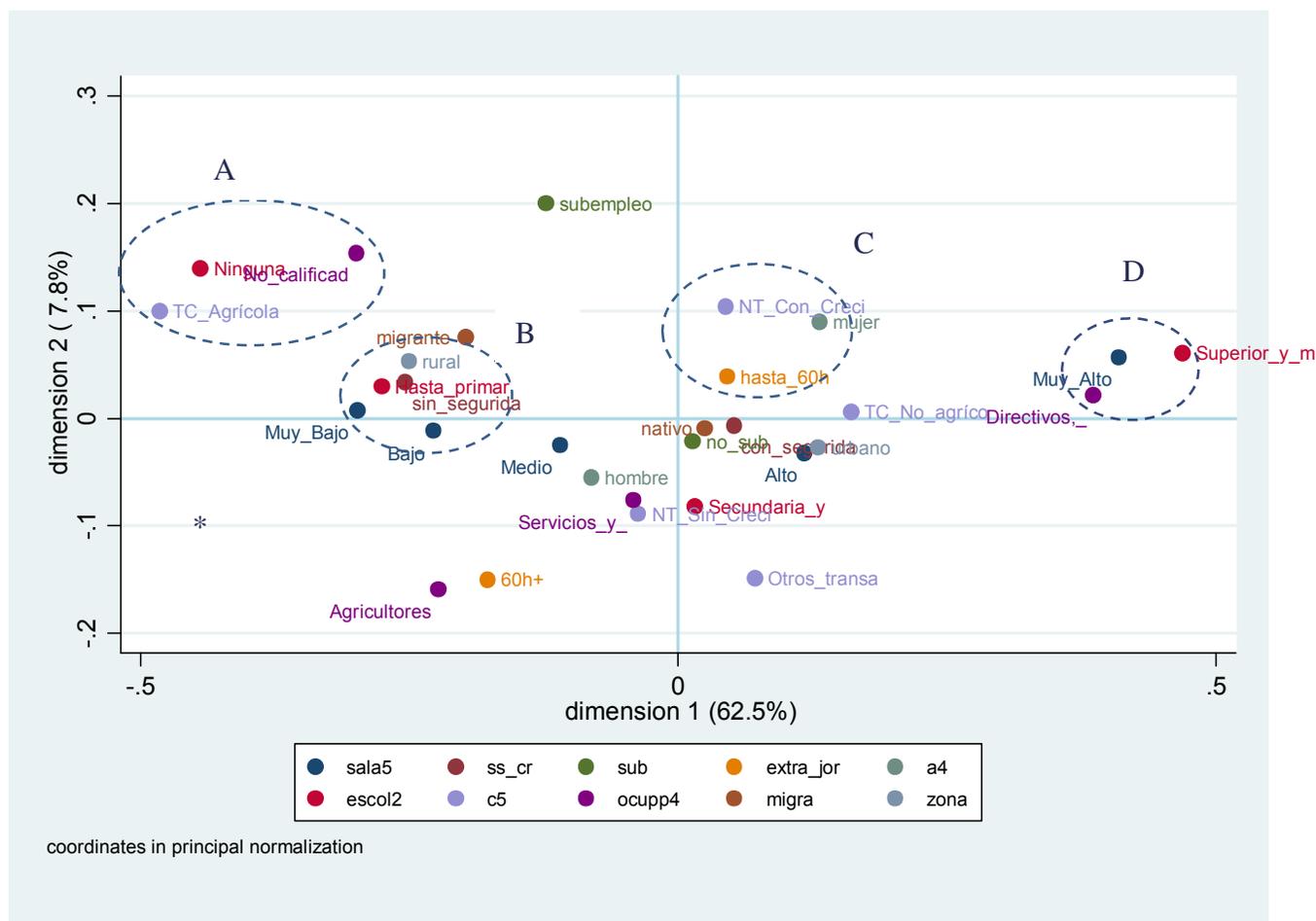
A partir del gráfico VI-9 podemos analizar más fácilmente la cercanía entre los perfiles de las variables, pues queda claro cómo se asocian las categorías de las mismas entre sí. Recordemos que la masa o frecuencia de las categorías hace que los puntos se mantengan alrededor del origen. Mientras que las más lejanas al origen significa que tienen menores frecuencias. En primer lugar, sin establecer grupos, tenemos que las categorías relacionadas con la *jornada laboral*, subempleo y extra-jornada, son categorías que se alejan del centro. Lo que significa que están aisladas casi de cualquier otra categoría (a excepción de extra-jornada que está asociada por la junta de operarios y agricultores). Esto indica que estas características de inserción son, en primer lugar, menos frecuentes que el resto de categorías; y un poco anómalas, puesto que corresponden a situaciones donde nuestras variables de análisis no están tan relacionadas.

Por la cercanía de las categorías en el gráfico VI-9, hemos querido identificar cuatro grupos. El primero, el clúster “A”, encierra a la categoría del grupo ocupacional “no calificados”, la categoría de escolaridad “ninguna” y el sector de actividad “*transable concentrado agrícola*”. Muy cerca de este clúster, está el grupo “B”, que mantiene categorías de ingreso (“muy bajo” y “bajo”), de baja escolaridad (“hasta primaria”), de acceso a seguridad social (“sin acceso”) y de ubicación geográfica (“rural”).¹²¹

¹²⁰ Las diez variables incluidas son: sexo, escolaridad, condición de migración, subempleo, presencia de extra-jornada (más de 60 horas semanales), seguridad social, nivel salarial (agrupado en cinco clases equidistribuidas), área de residencia, sector de actividad (primario, secundario y terciario) y gran grupo ocupacional.

¹²¹ La categoría “migrante” si bien está en el clúster B, no tiene una calidad suficiente de representación para hacer afirmaciones sobre ella. Ver los resultados en los anexos.

GRÁFICO VI-9. ANÁLISIS DE CORRESPONDENCIA MÚLTIPLE PARA LAS CONDICIONES LABORALES, VARIABLES SOCIODEMOGRÁFICAS, SECTORES DE ACTIVIDAD Y OCUPACIÓN. COSTA RICA, 2010. MÉTODO DE BURT O INERCIAS AJUSTADAS.



N= 14,847 (listwise). Total inercia=0.0571133

Fuente: elaboración propia.

(*) “Agricultores, operarios, artesanos y operadores”

Nota: las categorías “migrante”, “nativo”, “No transable sin crecimiento” y “trabajadores de servicios”, deben ser leídas con discreción puesto que sus coeficientes de calidad están por debajo de 0.5 (calidad completa es 1). (Ver anexos, Cuadro A6-2.)

La cercanía del clúster A con el clúster B nos da para asegurar que los salarios bajos, la poca calificación, el no acceso a seguridad social están relacionado con empleos de baja calificación, con población empleada en los sectores transables agrícolas y en la zona rural. Lo cual da cuenta del perfil precario que podría estar teniendo el sector más cercano al tradicional del comercio internacional.¹²²

La tercera asociación que podemos ver también con claridad es la relación entre ser mujer y la inserción en el sector *no transable con crecimiento*. Para ello, se debe recordar la composición de este sector, de actividades de servicios. Pero que, además este tercer grupo no estaría tan alejado de una jornada inferior a las 60 horas.

La cuarta agrupación “D”, nos denota un clúster donde tenemos los puestos más altos en la escala ocupacional con los niveles más altos de escolaridad. Esto se acompaña, como podría esperarse, con los mejores salarios.

Sin embargo, al centro del gráfico podemos notar una serie de condiciones medias, con masas similares: el no ser nativo, el no tener subempleo y tener acceso a seguridad social, son categorías que se presentan muy cercanas, dentro de estas condiciones alrededor del origen.

Este primer análisis preliminar también puede leerse desde los sectores del comercio. Ya establecimos que el *sector transable concentrado agrícola* se encuentra muy cercano con el clúster A y B. En el resto de categorías del comercio internacional no podemos establecer relaciones tan claras, sin embargo, la categoría de “transables concentrados no agrícola” es la que estaría más cercana a nuestro grupo ganador “D”. Esto quiere decir, que en este primer panorama ya encontramos una tendencia a la precarización del *sector transable concentrado agrícola*.

Por ello, a pesar de que el gráfico VI-9 nos permite un panorama global, debemos especificar los factores asociados a las condiciones laborales específicas. Nos concentraremos, como lo hemos hecho en los anteriores casos nacionales, en los ingresos laborales por hora y en el acceso a seguridad social.

¹²² No podemos decir con certeza que se trata de economía agrícola de subsistencia, porque también se ubican sectores agrícolas no tradicionales, provenientes de la diversificación de exportaciones. Tal como se señaló en el apartado anterior, existen al menos cuatro cultivos que compiten por el predominio del empleo en este sector.

a. Factores asociados al ingreso laboral por hora

El ingreso laboral por hora, es una medida que permite comparar las remuneraciones entre los trabajadores independientemente de su jornada laboral. Es además, una de las condiciones esenciales en los estudios del mercado de trabajo, por ser la que brinda el acceso al medio para proveer al trabajador de buena parte de los bienes y servicios para su bienestar.

Las regresiones lineales robustas presentadas en el cuadro VI-7, plantean tres variantes donde hay algunas diferencias en el uso de algunas categorías y de la muestra analizada. En la primera variante tenemos nuestras variables independientes similares a las que hemos venido trabajando con el resto de países y la clasificación productiva propuesta, según el esquema VI-1 de este capítulo. En la segunda tenemos el mismo modelo, pero separando a la rama “Restaurantes y Hoteles” del resto de la clasificación. Y, finalmente, en la tercera variante, hemos excluido por completo del análisis la rama (lo cual se puede observar en la menor cantidad de observaciones).

Estas variantes quieren acercarse a evidenciar la particularidad de una rama de actividad que mantiene un comportamiento diferenciado, dada su relación con la demanda externa y su cuestionada transabilidad. De tal cuenta que, que al separarla u omitirla podemos observar su impacto en los otros sectores. Los resultados en el resto de variables no cambian en las variantes. A continuación desarrollamos brevemente los principales resultados que arroja el cuadro VI-7 para los factores asociados que hemos establecido.

En el caso de los sectores productivos desde el *comercio internacional*, de acuerdo al esquema VI-1, tenemos los resultados de la variante 1 del modelo. Esta primera regresión nos muestra que las diferencias de ingreso entre la población ocupada en los *otros sectores transables* y *el sector no transable sin crecimiento* no serían estadísticamente significativas. Estos sectores representan el 17.8% y el 13.6% de la fuerza de trabajo analizada, respectivamente. Mientras que el resto de sectores tendrían ingresos menores. Los sectores con peores ingresos serían los *sectores transables concentrados* (45.9% de la población ocupada), siendo la situación más precaria para el sector agrícola (14.8%) que para el sector no agrícola (31.3%).

CUADRO VI-7. REGRESIONES LINEALES ROBUSTAS SOBRE EL INGRESO LABORAL POR HORA, COSTA RICA, 2010. USD PPA.

	(1)	(2)	(3)
	$\hat{\beta}/(ee)$	$\hat{\beta}/(ee)$	$\hat{\beta}/(ee)$
<i>Sector según comercio</i>			
Otros transables	+	+	+
T. C No agrícola	-0.1255** (0.045)	-0.1034** (0.045)	-0.0985** (0.045)
T C. Agrícola	-0.2832** (0.050)	-0.2824** (0.050)	-0.2968** (0.050)
NT. Sin crecimiento	0.0824 (0.051)	-0.1203** (0.059)	-0.1173** (0.059)
NT. Con crecimiento	-0.0977** (0.049)	-0.0831* (0.049)	-0.0882* (0.049)
*Restaurantes y Hoteles		0.4046** (0.069)	
<i>Área de residencia</i>			
Zona urbana	+	+	+
Zona rural	-0.1952** (0.030)	-0.1955** (0.030)	-0.1821** (0.031)
<i>Condición hombre o mujer</i>			
Hombre	+	+	+
Mujer	-0.2668** (0.031)	-0.2899** (0.031)	-0.2804** (0.032)
<i>Estado civil</i>			
No Unido	+	+	+
Unido	0.2125** (0.030)	0.2094** (0.030)	0.2270** (0.031)
<i>Escolaridad</i>			
Ninguna	+	+	+
Hasta primaria	0.1011 (0.079)	0.1087 (0.079)	0.1161 (0.082)
Secundaria y media	0.4507** (0.083)	0.4601** (0.082)	0.4768** (0.085)
Superior y más	1.7768** (0.092)	1.7918** (0.092)	1.8598** (0.094)
Edad	0.0766** (0.006)	0.0757** (0.006)	0.0741** (0.006)
Edad ²	-0.0008** (0.000)	-0.0008** (0.000)	-0.0008** (0.000)
<i>Migrante</i>			
No migrante	+	+	+
Migrante	0.0309 (0.046)	0.0193 (0.046)	0.0180 (0.048)
<i>Ocupación</i>			
Funcionarios y Prof., oficina	+	+	+
Vendedores y servicios	-1.2868** (0.048)	-1.3195** (0.048)	-1.3283** (0.051)
Operadores, operarios	-1.1572** (0.047)	-1.1316** (0.047)	-1.1096** (0.048)
No calificados	-1.1290** (0.047)	-1.1198** (0.047)	-1.0775** (0.048)
<i>Sector Institucional</i>			
Sector privado	+	+	+
Sector Público	1.5964** (0.046)	1.6071** (0.046)	1.6056** (0.046)
Constante	1.9964** (0.145)	1.9967** (0.145)	1.9660** (0.149)
R ²	0.1770093	0.17815574	0.18379357
AICR	21348.28	21375.476	20160.384
BICR	21493.991	21529.256	20305.11
N	14,811	14,811	13,745

* p<0.10, ** p<0.05;

+ Categoría de referencia

Errores estándar en paréntesis.

Fuente: estimaciones con la ENAHO, 2010

Sin embargo, en la variante 2, hemos mantenido como un grupo aparte a los trabajadores del sector de “Restaurantes y Hoteles”, para diferenciar su especial relación con la demanda externa del turismo en el país costarricense. Los resultados muestran que si hacemos esta separación, los trabajadores que se mantienen en una mejor situación serían los de este grupo específico, manteniendo el resto de condiciones constantes. Habría entonces una situación donde los empleados en sectores “otros transables” y “no transables con crecimiento”, tendrían salarios similares, pero por debajo de la rama de Restaurantes y Hoteles. En este orden, los “terceros” sectores en términos de ingreso, serían el *sector transable concentrado no agrícola* y el sector *no transable con crecimiento*. El sector menos favorecido en términos de ingresos se mantendría como el *sector transable concentrado agrícola*.

La tercera variante del modelo, excluye completamente del análisis a la rama “Restaurantes y Hoteles”. Los resultados mantienen el mismo comportamiento entre sectores que la variante 2, sin tener grandes diferencias en el ajuste. Por ello, se ha determinado, que para hablar de la relación del sector productivo desde el comercio exterior, nos quedaremos con el panorama brindado por la variante 2 de los modelos presentados en el cuadro VI-7, puesto que evidencia de mejor manera la compleja dinámica del caso costarricense.

En el caso del resto controles estadísticos con los que se estimaron los modelos, también exhiben la heterogeneidad del mercado laboral costarricense, pues hay comportamientos diferenciados. En primer lugar, las disparidades de ingreso laboral por hora entre las zonas geográficas mantiene el resultado esperado, la población ocupada que reside en la *zona rural* gana alrededor de 0.19 \$USD menos por hora que las personas que residen en la zona urbana, *ceteris paribus*.

Las brechas en las remuneraciones entre los hombres y las mujeres también se pueden observar en los coeficientes de regresión de la *condición de mujer*. Los modelos establecen que las diferencias oscilan entre 0.26 a 0.29 centavos por hora, ganando las mujeres menos que los hombres y suponiendo el resto de variables en sus valores constantes.

En el caso del *estado civil*, las personas que están unidas tienen ingresos mayores que las que no lo están (entre 0.20 a 23 dólares), lo que coincide con algunas teorías del capital humano, y además, explica que existe un proceso en la nupcialidad que puede ir ligado a las

condiciones laborales, como en la remuneración por hora. Todo esto, manteniendo las situaciones relativas al resto de características constantes.

La *escolaridad* tiene una relación positiva con las remuneraciones por hora de los y las trabajadoras costarricenses. Sin embargo, esta relación se mantiene a partir de la secundaria, y se hace más profunda a partir del nivel “superior y más”, donde las diferencias pueden ser hasta de más de un dólar la hora frente a los que no tienen ninguna escolaridad, *ceteris paribus*.

Por otro lado, para finalizar la descripción de las variables sociodemográficas con significancia estadística, tenemos que la *edad* mantiene el comportamiento esperado: una relación positiva, pero que va decreciendo en su efecto en las edades más altas. Nótese que la diferenciación entre *migrante* y no migrante no es significativa para determinar distintos niveles de ingresos.¹²³

En el caso del tipo de inserción laboral, tenemos que la *ocupación* de los individuos demuestra que la escala superior de las categorías, se mantiene a distancias similares frente al resto de ocupaciones, sobresaliendo, la categoría de “vendedores y trabajadores” de los servicios, la cual se mantiene como la más alejada de la categoría de referencia en las tres variantes del modelo.

Finalmente, tenemos que el empleo público sigue manteniendo un fuerte peso de diferenciación de ingresos, manteniendo el resto de variables constantes. Las diferencias salariales entre sectores pueden ser de más de dólar y medio por hora, favoreciendo al sector público. Lo que puede ser explicado por una presencia relativamente superior de esquemas de organización laboral y poder de negociación colectiva.¹²⁴

Hemos señalado anteriormente la importancia del ingreso en el bienestar y reproducción de la población trabajadora. Sin embargo, especialmente en Costa Rica, un país de gran tradición institucional, es importante mostrar cómo otras condiciones pueden mitigar o profundizar las

¹²³ En los modelos intermedios que se estimados previos a los finales del cuadro VI-7, el signo se mantiene positivo hasta la incorporación de la variable “ocupación”.

¹²⁴ La adscripción de los trabajadores a alguna organización laboral (sindicatos, cooperativas, asociación solidaria o de otra índole) es de 5.22% en el sector privado, mientras que en el sector público este porcentaje asciende al 24.5% (ENAH0, 2010).

diferencias que se presentan por términos de ingreso entre los trabajadores. Este análisis lo mostramos a continuación.

b. Factores asociados al acceso de la seguridad social

Al igual que hemos encontrado en el resto de países, muchas variables analizadas para el caso de las remuneraciones por hora actúan en el mismo sentido en el acceso a seguridad social. Para hacer más ágil la descripción nos concentraremos en estas diferencias más que en las coincidencias a lo largo de las tres variantes de los modelos *logit* ajustados para el acceso a seguridad social en el cuadro VI-8.¹²⁵

Los patrones de nuestras principales categorías de análisis (los sectores productivos clasificados de acuerdo al *comercio internacional*), mantiene una relación diferente con el acceso a seguridad social. Los sectores que mantienen más cobertura son *los otros transables* y el *transable concentrado agrícola*, cuyas proporciones de trabajadores con cobertura social no son estadísticamente diferentes. Seguido a éstos, se mantiene el *sector transable concentrado no agrícola*, el cual tiene momios de probabilidad 20% menores a la categoría de referencia. Esto los coloca en un tercer lugar dentro de todos los sectores, donde solo es superado por el resto de sectores que son también transables.

Esto estaría indicando un predominio de empleos protegidos y ligados al comercio internacional de manera directa a través de la actividad de las ramas productivas. Tal como mencionamos en el caso salvadoreños, podemos indicar que las empresas de mayor tamaño y las que exportan podrían estar dando mejor cobertura, al mismo tiempo que deben cumplir con la adscripción de convenios internacionales. Aunque, debemos volver a hacer hincapié en la alta cobertura del caso costarricense.

Los sectores no transables mantienen los peores escaños en términos de protección. El *sector no transable sin crecimiento* tiene mejores desempeños en esta materia que el *sector no transable con crecimiento*. Quiere decir que el dinamismo estaría apuntando hacia actividades laborales menos protegidas.

¹²⁵ Estas son análogas a las variantes presentadas en el cuadro VI-7.

CUADRO VI-8. RESULTADOS DEL MODELO LOGIT DE LA PROBABILIDAD DE TENER ACCESO A SEGURIDAD SOCIAL. COSTA RICA, 2010.
COEFICIENTES EXPONENCIADOS

	(1) $e^{\beta}/(ee)$	(2) $e^{\beta}/(ee)$	(3) $e^{\beta}/(ee)$
<i>Sector según comercio</i>			
Otros transables	+	+	+
T. C No agrícola	0.8051** (0.061)	0.8068** (0.061)	0.7820** (0.060)
T C. Agrícola	1.0960 (0.085)	1.0961 (0.085)	1.1161 (0.087)
NT. Sin crecimiento	0.6305** (0.050)	0.6208** (0.055)	0.6151** (0.055)
NT. Con crecimiento	0.4828** (0.037)	0.4834** (0.037)	0.4788** (0.037)
*Restaurantes y Hoteles		0.6480** (0.069)	
<i>Área de residencia</i>			
Zona urbana	+	+	+
Zona rural	1.0304 (0.049)	1.0303 (0.049)	1.0413 (0.052)
<i>Condición hombre o mujer</i>			
Hombre	+	+	+
Mujer	1.5901** (0.082)	1.5867** (0.083)	1.6717** (0.092)
<i>Estado civil</i>			
No Unido	+	+	+
Unido	1.7858** (0.084)	1.7853** (0.084)	1.7853** (0.084)
<i>Escolaridad</i>			
Ninguna	+	+	+
Hasta primaria	1.2203** (0.124)	1.2208** (0.124)	1.2531** (0.131)
Secundaria y media	1.4860** (0.161)	1.4867** (0.161)	1.5163** (0.169)
Superior y más	1.2828* (0.168)	1.2840* (0.168)	1.3030* (0.177)
Edad	1.0937** (0.009)	1.0936** (0.009)	1.0947** (0.009)
Edad ²	0.9989** (0.000)	0.9989** (0.000)	0.9988** (0.000)
<i>Migrante</i>			
No migrante	+	+	+
Migrante	0.4803** (0.030)	0.4798** (0.030)	0.4701** (0.030)
<i>Ocupación</i>			
Funcionarios y Prof., oficina	+	+	+
Vendedores y servicios	0.6895** (0.059)	0.6867** (0.059)	0.7533** (0.071)
Operadores, operarios	0.4395** (0.035)	0.4405** (0.035)	0.4342** (0.035)
No calificados	0.4422** (0.035)	0.4426** (0.035)	0.4292** (0.035)
<i>Sector Institucional</i>			
Sector privado	+	+	+
Sector Público	20.0472** (4.411)	20.0644** (4.415)	19.8224** (4.367)
Seudo r ²	0.1184	0.1184	0.1268
% clasificados	80.29%	80.29%	80.37%
N	15,829	15,829	14,898
Parámetros	17	18	17

Coefficientes exponenciados
* p<0.10, ** p<0.05

+ Categoría de referencia, errores estándar en paréntesis
Fuente: estimaciones con la ENAHO, 2010

Finalmente, tenemos el caso de la rama de “Restaurantes y Hoteles”, en la variante 2 de las regresiones presentadas en el cuadro VI-8, se presenta muy cercano a su propio sector no transable sin crecimiento. Lo que quiere decir que en términos de protección, la clasificación obtenida, sin hacer esta distinción, estaría prediciendo lo que sucede en términos de acceso a seguridad social. Sin embargo, como lo notamos en el apartado anterior, en términos de ingreso es el mayor favorecido. Es decir se conjuga una situación de mayor desprotección y mayor ingreso, que podría compensarla.

Con respecto a nuestras variables de control, existen características que, al coincidir como elementos sociodemográficas que mantienen los mismos patrones que con el ingreso laboral para el acceso a seguridad, refuerzan la precariedad de condiciones de trabajo como es el caso del *estado civil*, *la escolaridad* y *la edad*. En cambio, deja de haber un efecto de la ubicación geográfica. Ésta deja de ser un variable relevante, pues la cobertura de seguridad social no es distinta estadísticamente hablando entre la zona de residencia, *ceteris paribus*.

Tal como observamos en el cuadro VI-8, existen diferencias sustanciales que podrían atenuar las deficiencias del ingreso. Tal es el caso de la *condición de hombre o mujer*. El ser mujer aumenta casi 60% la probabilidad de tener acceso a seguridad social.

A pesar que la escolaridad mantiene una relación positiva, mantiene un comportamiento distinto al de las remuneraciones. En este caso, la *escolaridad* es una variable que toma relevancia en sus primeros años y la pierde en los niveles más altos, contrario a lo que sucedía con el ingreso, la escolarización a nivel primario podría aumentar las posibilidades de acceder a seguridad social un 20%, con respecto a la población que no tienen ningún grado escolar. Mientras que a los niveles más altos, la escolaridad es estadísticamente significativo con un margen más amplio de error (valor *p* de 0.1).

La falta de significancia de los últimos escaños escolares podría estar asociada a los altos niveles de cobertura social de la sociedad costarricense. Por otro lado, también se puede explicar por la adscripción de personas al sistema privado de protección; este tipo de

esquemas ha sido dejado fuera del análisis, pues es voluntario y no es precisamente debido al trabajo.¹²⁶

Continuando con la interpretación del resto de cofactores, tenemos a la condición de ser o no *migrante*. Esta variable aparecía como no relevante para el ingreso. Si bien en los efectos sobre las remuneraciones de esta característica no establecía diferencias entre nacionales y extranjeros, controlando por el resto de variables, observamos que en términos de protección social, sí tiene un efecto negativo. Los momios de probabilidad de la población se reducen a más de la mitad de los nacionales. Es decir, la situación de precariedad en la población trabajadora extranjera en Costa Rica se hace sentir más en la utilización del sistema de protección, diseñado específicamente para la condición de ciudadanía nacional.

En el caso del tipo de inserción en el mercado de trabajo, estarían reforzando el efecto de ingreso, las características del gran *grupo ocupacional* y el *sector institucional*, pues operan en el mismo sentido que las remuneraciones. En el caso del grupo ocupacional, la jerarquía entre categorías también se presenta de la misma forma entre las dos condiciones en análisis.

Dicho todo lo anterior, más vale recordar que en este caso estamos modelando altas probabilidades de acceso. Tenemos, que la probabilidad predicha por el modelo para la población total es de 0.8004 (con 15,829 observaciones y datos sin expandir).¹²⁷ Esto quiere decir que los momios presentados en el cuadro VI-8 serán mayores a los cambios en la

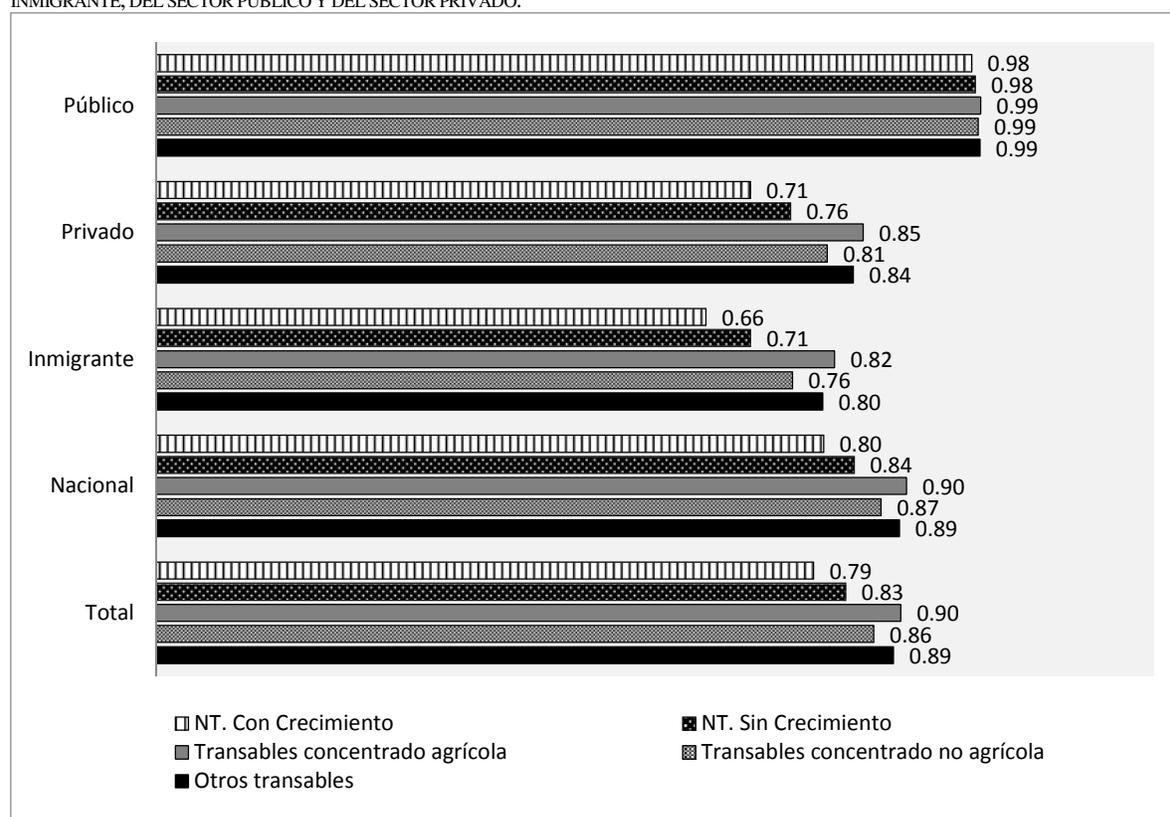
¹²⁶ Pero estos resultados también podrían indicar la presencia *multicolinealidad* entre los cofactores de los modelos especificados, es decir una fuerte correlación entre variables explicativas del modelo. Para revisar esta situación utilizamos el factor de inflación de la varianza (VIF, por sus siglas en inglés). Las variables más afectadas son las que incluyen otro grado (como la edad y la edad al cuadrado), lo cual puede ignorarse (ver Alison, 2010), pues realmente son dos variables que se interpretan como una sola. Para el caso que nos interesa, la escolaridad, ésta presenta valores “altos” en su factores de inflación (se considera que sería un problema por encima del 5 del valor del VIF). Sin embargo, esto ocurre, porque la categoría de referencia “ninguna escolaridad” tiene muy pocos casos. Podemos comprobar esto en los anexos (cuadro A6.4), donde podemos observar las diferencias en los VIF, entre los modelos. Con un cambio de categoría de referencia, la multicolinealidad desaparece. Sin embargo, mantener este cambio hace más difícil interpretar los resultados del modelo especificado. Además, este efecto por categoría de referencia con pocas observaciones es otro caso en el que podemos ignorar la multicolinealidad (véase de nuevo, Alison, 2010). Por lo que podemos desechar esta hipótesis y mantenernos dentro de nuestras dos anteriores explicaciones.

¹²⁷ Del mismo modo, se recuerda que estamos modelando la cobertura social producto del trabajo que desempeña el trabajador. Las cajas privadas y adscripciones independientes a planes de seguro se dejan fuera del análisis.

probabilidad, pues se encuentra cerca de su límite superior (la unidad, es decir cobertura completa).¹²⁸

Por ello, es importante visibilizar los niveles de cobertura que estamos modelando y por ello, en el gráfico VI-10 (*infra*) se presentan la simulación de las probabilidades de acceso a seguridad social, de acuerdo a los sectores productivos y otras dos variables que consideramos importantes en el mercado de trabajo costarricense: el sector institucional y la condición de migrante.

GRÁFICO VI-10. PROBABILIDADES ESTIMADAS DE ACCESO A LA SEGURIDAD SOCIAL PARA LA POBLACIÓN TRABAJADORA NACIONAL, INMIGRANTE, DEL SECTOR PÚBLICO Y DEL SECTOR PRIVADO.



Fuente: estimaciones propias con base al modelo 2 del cuadro VI-8 paquete de Long y Freese (2005) en STATA 12. Nota: el resto de valores se asumen en sus valores medios. Cálculos sin factor de expansión.

¹²⁸Cuando se modela probabilidades pequeñas, se puede asumir que la razón de momios se aproxima a la razón de probabilidad, pero este no es el caso costarricense, donde estamos modelando probabilidades altas. Recuerdese que el *logit* tiene la siguiente forma: $\text{logit } p = \ln\left(\frac{p}{1-p}\right)$

El primer grupo de barras (abajo hacia arriba) del gráfico VI-10, muestra los valores medios estimados para los sectores productivos de acuerdo al comercio internacional. Los resultados coinciden con la jerarquía que habíamos establecido de acuerdo a nuestro modelo estadístico.

El valor medio de la probabilidad modelada se mantiene invariable para la población nativa (segundo grupo de barras), sin embargo, sí disminuye la probabilidad sustantivamente para la población inmigrante (las terceras barras), donde se aprecia que las brechas más grandes estarían en los sectores no transables. Un trabajador migrante en el sector no transable con crecimiento tiene sólo un 0.66 de probabilidad de acceder a seguridad social, mientras un nacional tiene un 0.80.

Los últimos dos grupos de barras contraponen los efectos de un trabajador público y uno en el sector privado. Una de las principales bases fundacionales de la sociedad costarricense que ha hecho construir su fuerte institucionalidad es su esquema basado en el empleo público y los sectores medios (tal como lo señala Pérez Sáinz *et al*, 2003). Sin embargo, actualmente, sólo el 15.21% de los trabajadores costarricenses pertenece al sector público, de los cuales el 24.7% es participante de alguna asociación laboral lo que indica un mayor poder de negociación colectiva de este sector (ENAH0, 2010). A pesar que esta proporción de trabajadores públicos parece baja, es superior al resto centroamericano y su efecto es absoluto: mantener un empleo ligado al gobierno asegura prácticamente el acceso a seguridad social, tal como se observa en el gráfico VI-10, independientemente del sector productivo y su relación con el comercio exterior.

Como observamos, existen discrepancias entre los factores que están asociados a los niveles de ingreso por hora de los trabajadores y los factores asociados a la seguridad social. Esta diferencia en el comportamiento se presenta de manera sustancial a nivel de los sectores productivos relacionados con el comercio internacional. Esto nos indica que los procesos entre la adjudicación de una remuneración y el acceso a seguridad social operan de manera diferenciada dentro de la configuración que da cuenta del comercio exterior. Por ello, debemos reflexionar en qué consisten estos resultados, en el siguiente apartado.

C. CONSIDERACIONES FINALES. RESULTADOS COMPARADOS ENTRE LOS SECTORES PRODUCTIVOS.

Los recientes desempeños costarricenses denotan un deterioro en las condiciones laborales y en el bienestar de los trabajadores, tal como destacamos en el primer apartado de este análisis y la revisión de la literatura de esta investigación.

Tomando en cuenta este contexto, nos referiremos en nuestra reflexión final a un listado de elementos sobre la relación entre las condiciones laborales y la inserción laboral en sectores productivos ligados o no ligados al comercio internacional.

La primera reflexión sobre nuestros hallazgos es sobre el tipo de relación entre condiciones laborales y comercio. Esta relación no es directa pues existe heterogeneidad en los resultados, la cual se presenta tanto en el ingreso laboral por hora como en la protección social. Como una forma de resumir esta relación, presentamos el cuadro VI-9, dónde observamos la jerarquía de los sectores en términos de las dos condiciones, de acuerdo al análisis estadístico anterior.

CUADRO VI-9. RESUMEN DE RESULTADOS DE LAS CONDICIONES LABORALES EN LOS SECTORES ECONÓMICOS CLASIFICADOS DESDE EL COMERCIO INTERNACIONAL. COSTA RICA 2010.

<i>Sector según comercio</i>	<i>Ingreso Posición</i>	<i>SS Posició n</i>	<i>Resultado</i>
OTROS TRANSABLES	1*	1 *	Ingreso laboral por hora alto con protección alta
T. C NO AGRÍCOLA	3	3	Ingreso laboral por hora medio con protección media
T. C AGRÍCOLA	5	1 *	Ingreso laboral por hora bajo con protección alta
NT. SIN CRECIMIENTO	4	4	Ingreso laboral por hora bajo con protección relativa baja
NT. CON CRECIMIENTO	1*	5	Ingreso laboral por hora alto con protección relativa baja

* Empate

Fuente: elaboración propia en base a cuadros VI-7 y 8. Ocupando la variante 2, excluyendo “Restaurantes y Hoteles”.

Debemos hacer hincapié en que estos resultados que hemos venidos repitiendo al final de los capítulos nacionales son *relativos*. En el caso de Costa Rica se debe recordar que tenemos una tasa alta de protección social y que nuestro análisis es de corte transversal, porque estamos evaluando un momento en el tiempo. Esto obliga a que debemos considerar que el año de estudio, 2010, viene precedido por las históricas tendencias de deterioro ya descritas.

En términos de ingresos laborales, mostramos que existe un “empate” en los primeros lugares del nivel entre el sector de “*otros transables*” y el sector *no transable con crecimiento*. Esto indica que la apertura comercial establece resultados heterogéneos; y, demuestra que existe

una dinámica interna de producción en ciertas actividades dirigidas al consumo interno que también generan ingresos relativamente altos, pues éstos igualan a algunos sectores transables como los que presentan mejores desempeños y, también superan al resto de actividades productivas.

Se debe recordar que “*los otros transables*” están ligados a las actividades de servicios de informática que se establece como un flujo netamente exportador y por tanto especializado en términos de la dirección unilateral del comercio y que aglutina a un sector con tecnología más alta y con demanda de calificación. Por otro lado, también engloba a la industria del cuero, la cual es una rama productiva donde existen 57 socios comerciales, donde el mercado se disputa entre Estados Unidos (19.95%) y China (27.31%)¹²⁹. El otro sector ganador, el *sector no transable con crecimiento*, está fuertemente relacionado al comercio a nivel doméstico al por menor.

Para dimensionar de mejor manera lo que significa este empate, retomemos el *tamaño* de estos sectores en relación a los puestos de trabajo. El sector de *otros transables* es de similar tamaño aunque ligeramente menor al sector no transable con crecimiento (representan el 17.81% y 22.51%, respectivamente). Esto además destaca porque los sectores “ganadores” en términos de ingreso estarían aglutinando al 40% de la fuerza de la fuerza de trabajo. Adelantándonos a las conclusiones de esta investigación, esto difiere por mucho entre los resultados presentados en nuestros dos anteriores casos de país, donde los sectores ganadores son mucho más pequeños en términos de la población ocupada en ellos.

En una posición media está un sector transable, *el concentrado no agrícola*, ligado a actividades de transporte y de agencias de viajes, así como otras actividades empresariales y que agrupa al 31.12% de la fuerza de trabajo, lo que lo hace un sector de ingresos relativos medios amplio. Destaca su cercanía con el *sector no transable sin crecimiento*, sector compuesto sobre todo por actividades de esparcimiento y actividades culturales y deportivas, el cual aglutina al 8.45%.¹³⁰

¹²⁹ En tercer lugar se encuentra Italia con un 8.9%. para el año 2010, de acuerdo a los datos obtenidos con el WITS. La diversificación de este mercado hacia China es esencial, pues no existe un solo país que acapare el destino de la producción. Esta diversificación es reciente, pues Costa Rica abrió relaciones con China en 2007.

¹³⁰ Debe recordarse que la rama “Restaurantes y Hoteles” tiene un trato específico por lo cual es excluida momentáneamente de este análisis, pero sus conclusiones individuales relevantes se detallan más adelante.

Podríamos hablar de una franja media de ingresos sectoriales de también casi un 40%. Nuevamente, un sector transable y no transable se vuelve a encontrar en situaciones similares. Es decir que existen dinámicas productivas diferentes en términos de su relación con el mercado externo que pueden redundar en situaciones similares de ingresos para los trabajadores.

Finalmente, tenemos que los ingresos por hora más bajos son pagados en el sector *transable concentrado agrícola*. La producción de exportación de esta rama agrícola está destinada al mercado estadounidense, pues el 47.6% del total es comprado por este socio comercial (para el año 2010, de acuerdo a los datos obtenidos con el *WITS*).¹³¹ Sin embargo, el tamaño de este sector más perjudicado es de un 14.86% de los puestos de trabajo, lo que indica que el grupo más bajo de nuestra distribución de remuneraciones entre los sectores es pequeña frente a los otros grupos, esto denota una concentración de ingresos en los sectores medios y altos en términos relativos.

Otro elemento a considerar es la naturaleza diferenciada dentro de los sectores transables, pues estos sectores manifiestan una gran heterogeneidad en la relación del ingreso laboral con el comercio internacional. Tenemos tres situaciones: una “ganadora” (el sector “*otros transables*”), una media (*transable concentrado no agrícola*) y una “perdedora” (*transable concentrado agrícola*).

La diferencia entre el primer sector y los segundos mencionados, es de cuánto y con cuántos se comercia. Se debe recordar que el primero (“*otros transables*”) está asociado con flujos comerciales especializados (ramas estrictamente exportadoras o importadoras) y alta transabilidad en mercados con menor concentración de socios comerciales (véase el esquema VI-1, donde podemos observar que este sector aglutina dos subcategorías. Los otros dos sectores transables concentrados aglutinan ramas productivas de alta exportación e importación, con un mercado exportador con concentración de socios.

Dentro de los otros dos sectores transables, denominados como *concentrados*, la diferencia que hace que uno de ellos pase de una situación media a una “perdedora” es de carácter

¹³¹ A pesar de que existen al menos 107 socios nacionales, el siguiente socio en tamaño de mercado es Bélgica con el 12.82% de cuota de mercado. Por lo que el mercado depende de la compra estadounidense.

cuantitativo en términos de composición de la producción: se trata de qué tipo de producto se está comerciando, pues ambos sectores comparten situaciones de alta transabilidad y concentración de socios, pero comercian productos distintos, con una composición tecnológica diferente. Esto es importante porque es una diferenciación que no había aparecido en el resto de nuestros casos nacionales tan directamente.¹³²

En los anteriores casos, la diferenciación dentro del sector transable concentrado, venía dado por el establecimiento de una economía de subsistencia dentro del sector agrícola, sobre todo en Guatemala. En Costa Rica, este grupo selecto representa sólo el 5.13% de la fuerza de trabajo total, y representa el 10.19% de los trabajadores dentro del *sector transable concentrado*. Por tanto, en este caso la diferenciación no se hizo por la capacidad o no exportadora de un sector, sino de los mismos productos que se exportan: sin son agrícolas o no. Lo que quiere decir, que en la medida que los sectores transables se van diversificando, como en el caso costarricense, las relaciones entre el mercado de trabajo y el comercio también van adoptando nuevos matices y complejidades.

Estos resultados podrían también leerse como algunas continuidades históricas ya presentadas por Céspedes y Jiménez (1994) para el ingreso laboral con sus análisis de tres décadas; puesto que se mantiene como “ganador” un sector pequeño, ligado a sectores no tradicionales de exportación, de mayor participación juvenil, que en nuestro esquema estaría referido a los “otros transables”.

Recientemente, Padilla y Arroyo (2013), establece un análisis desde las empresas, para establecer el panorama del desempeño exportador con respecto a la heterogeneidad estructural costarricense. Conforme a un ejercicio econométrico establecido para 2,633 empresas en 2012, señalan la dualidad costarricense, entre empresas exportadoras y no exportadoras. Las empresas exportadoras serían, en promedio, más productivas y pagarían mayores salarios, y además tendrían un mayor tamaño (medido por ventas y empleo). Por lo que establecen que habrían dos procesos que estarían alimentando la heterogeneidad productiva, por un lado, la virtuosidad entre actividad exportadora, tamaño y productividad;

¹³² En los anexos, en el cuadro A6.5 se pueden observar modelos de regresión y logit alternativos de las condiciones en estudio agrupando el sector transable concentrado. En el Cuadro A6.6 se puede observar la jerarquía de acuerdo al comercio. Los resultados indican que el *sector transable concentrado* sin distinción cualitativa, sería un sector perdedor en términos de ingresos, y un ganador en términos de protección.

por la otra, habría un círculo vicioso entre empresas pequeñas, menos productivas y enfocadas en el mercado local. Los autores explican que la heterogeneidad afectaría directamente a las condiciones laborales de los trabajadores (medidas por menores salarios).¹³³ Sin embargo, hay que subrayar que estos autores no toman en cuenta características demográficas básicas de dichos trabajadores como su condición de hombre o mujer, su edad, su escolaridad y su ocupación.

Pero aun con las limitaciones anteriores (las cuales seguramente provienen de las mismas fuentes que analizan), los resultados de este reciente estudio nos muestran que el impacto de los mejores salarios del sector exportador se mantiene pequeño, pues en la muestra analizada solo un 7% de las empresas se dedica a exportar. Por lo que, incluso en las ramas clasificadas como transables y con un mismo comportamiento de intensidad comercial, podríamos ver diferencias de las condiciones laborales de acuerdo a la capacidad exportadora de cada una de las unidades empresariales donde laboran los trabajadores. Lo que nos da otra nueva dimensión dentro de la heterogeneidad estructural observada y nos cuestiona aún más sobre los beneficios del comercio sobre las condiciones laborales. Lo cual, sin duda, abre nuevos ejes de investigación futura.

Aunado a nuestros hallazgos sobre el ingreso, debemos destacar la institucionalidad costarricense. Martínez Franzoni (2008) ya señalaba que Costa Rica cuenta con un régimen estatal-proteccionista, caracterizado por una alta proporción de trabajo remunerado formal, una política social con un papel central en la clase media y una proporción media de mujeres sin trabajo remunerado, tal como mencionamos en nuestro primer capítulo. Si además, se retoma las bases de Esping Anderson utilizadas por Martínez Franzoni para su tipología, se puede establecer que es un país con menos mercantilización de activos que proveen bienestar. Este alcance proteccionista puede disminuir en algunos casos, tal como lo destacamos anteriormente. Por ello, la conjunción de la protección con el ingreso proveniente del trabajo es esencial en nuestro análisis.

¹³³ Las empresas de la muestra están tomadas de un padrón de empleados recogidos desde la CCSS, por lo que estamos hablando de empresas formales, la distancia entre las empresas exportadoras y las no exportadoras podría ser mucho mayor.

A pesar de la alta protección de Costa Rica, en términos de acceso a seguridad social por trabajo, existe un comportamiento diferenciado entre los sectores productivos ligados al comercio internacional. Es importante señalar que un sector ganador en remuneraciones se mantiene como el ganador en protección: *el sector de “otros transables”*.

Hay también coincidencias en los escaños medios (posiciones 3 y 4). Donde, en términos de jerarquía, se mantienen como grandes sectores medios los sectores *transable concentrado no agrícola* y el *no transable sin crecimiento* con un nivel medio de ingreso y una protección relativa media. Sin embargo, existen resultados mixtos en dos sectores, donde parece que existe cierto *trade-off* entre ingreso laboral por hora y la protección relativa. Donde se contraponen muy buenos resultados, en una condición laboral, y deteriorados, en la otra.

Tal es el caso del *sector transable concentrado agrícola*, pues combina un esquema de protección alta con los salarios más bajos entre sectores. Dado los altos niveles de protección del país en estudio, consideramos que en este sector pesaría más su bajo nivel de ingreso que su relativa desprotección, por lo que lo consideramos como “perdedor”. La otra es la situación es la inversa, un sector ganador en términos de ingresos que mantiene niveles más bajos de protección: *el sector no transable con crecimiento*. Esta situación mixta estaría más cercana a la franja media de condiciones laborales.

Tomando en cuenta esta última dinámica queremos retomar el caso del sector *Restaurantes y Hoteles*. Si lo incluimos en el análisis, observamos que su ingreso supera incluso a nuestro sector ganador de “otros transables” y mantiene también las peores probabilidades de acceder a la seguridad social (aunque se mantiene alta). Nuevamente el resultado es mixto, y cercano al medio. Lo que denota es una dinámica de servicios remunerados de baja calificación, pero menos protegidos y estaría describiendo cómo las nuevas dinámicas de acumulación tienen un carácter más precario.¹³⁴

El caso costarricense plantea un escenario donde se combinan esquemas de mayor participación institucional que el resto de países analizados y el comercio exterior, esto describe el peso de las bases fundacionales históricas en los resultados del mercado de

¹³⁴ Este valor debe ser leído con discreción, tal como se muestra en los anexos, este modelo no predice estadísticamente mejor la probabilidad de acceso a seguridad que el primero. Sin embargo, analíticamente es muy importante incluirlo.

trabajo. Es decir, en este país las políticas de apertura, caracterizadas por ser las más consolidadas y haber sido las más consensuadas en la región, el resultado no es completamente benigno: hay sectores laborales abiertos al exterior que mantienen niveles de mejores y peores condiciones laborales similares a los no transables.

Estas situaciones nos llevan a establecer una visión heterogénea de la relación entre comercio internacional y la prevalencia de las condiciones laborales para el caso costarricense, contraponiéndose a las hipótesis unilaterales. Por ejemplo, la premisa sobre que los sectores ligados al comercio brindan las peores condiciones es verdadera en algunos sectores determinados relacionados con un tipo específico de comercio, donde se mantienen las condiciones más precarias; mientras que la hipótesis de que el comercio brinda buenas condiciones es sólo cierta un sector pequeño transable. A pesar de las diferencias históricas e institucionales, estos resultados coinciden con nuestros resultados para los otros países estudiados.

No podemos establecer que estas dinámicas internas y externas estén totalmente desarticuladas con la información utilizada.¹³⁵ Sin embargo, como ya establecimos a través de los antecedentes en la primera sección del capítulo, los servicios de exportación ligados a las cadenas globales de valor, parecen no establecer vínculos importantes con la economía doméstica. Por otro lado, existen sectores no transables que no pueden desligarse completamente del comercio exterior. Como lo señala la importancia del comercio interno al por menor, pues está relacionado con la venta de mercancías de importación. Así como una serie de servicios que podrían estarse consumiendo dentro del turismo y que no pueden contabilizarse específicamente. Estas superposiciones entre la producción, el consumo y la localización de los procesos van volviéndose un desafío metodológico para los estudios de condiciones laborales.

En resumen, tenemos una situación donde existe un Estado proveedor de servicios de protección y con un sector relativamente extenso con ingresos altos (15.21% de la población ocupada). El escenario marcado por el comercio internacional no parece tan adverso como

¹³⁵ Para establecer esto se necesita de un análisis de matriz insumo producto que pudiese conectarse con el mercado de trabajo para establecer estas relaciones. Sin embargo, esto está por encima de los alcances de esta investigación.

en los anteriores casos nacionales. Esto podría indicar que la protección laboral que normalmente es vista como costos y pérdidas de competitividad externa puede coincidir con esquemas de alta participación de la fuerza de trabajo en sectores ligados al comercio exterior con condiciones laborales relativamente buenas.¹³⁶ Estos resultados llevan a la reflexión del papel de los procesos históricos, lo que necesitaría un estudio de largo plazo, que está por encima de nuestros objetivos.

A pesar de este desempeño relativo más halagüeño con respecto a los otros países, se mantiene la predominancia del papel pernicioso de pocos socios comerciales en las ramas productivas. Esta concentración se puede interpretar como una dependencia a la demanda externa de naciones como Estados Unidos. Esto es visible, tanto en la producción agrícola, como en servicios de exportación ligados con las cadenas de valor, los cuales presentan un detrimento de las condiciones laborales, sobre todo en términos del ingreso frente al resto de sectores transables.

Destacamos además, la predominancia de variables como el sector institucional y la ocupación con un efecto importante (tal como lo muestran sus coeficientes), tanto en el acceso a seguridad social como el acceso a niveles más altos de ingreso. Es decir que existen otros procesos de inserción laboral que se imbrican con la estructura productiva ligada al comercio exterior y que también tienen una gran capacidad de predecir las condiciones laborales de los trabajadores y que además se refuerzan en términos de su asociación con peores o mejores desempeños en ellas.

Finalmente, vale la pena destacar el papel del resto de variables sociodemográficas en relación a las condiciones laborales. Por lo general, encontramos que existen procesos reafirmantes de la precarización entre las variables y procesos que se contraponen.

Por ejemplo, la escolaridad repercute en el mismo sentido, pero con un proceso diferente. El techo desde el cual la escolaridad empieza establecer un impacto en los ingresos es a niveles superiores de la primaria. Mientras que en los sectores superiores dejan de tener efecto en el acceso a la seguridad. Lo que quiere decir que los niveles de instrucción desempeñan

¹³⁶ Se debe recordar que según nuestro análisis la población inserta en sectores transables podría ir del 63.81% al 69.1%, en términos de la inclusión de la rama de Restaurantes y Hoteles dentro del sector transable o no transable.

diferentes techos y cortes en distintas condiciones laborales y no significa que la calificación sea un elemento totalmente definitorio en el acceso a mejores condiciones laborales.

Otro hallazgo es que las diferencias entre hombres y mujeres se mantienen, manteniendo todas las variables de control. En términos de ingresos, las mujeres ganan menos que los hombres, aunque éstas mantienen probabilidades más altas de acceder a trabajos protegidos. Esto quiere decir que la intervención institucional podría aminorar las brechas entre los sexos dentro del funcionamiento del mercado a través de la protección social. O bien, que las mujeres podrían estar eligiendo trabajos más protegidos sobre mejores salarios.

Asimismo, si tomamos en cuenta los procesos demográficos de este país, resaltan las diferencias de protección social entre los trabajadores migrantes y nativos, donde la principal brecha se mantiene en términos de acceso a seguridad social. Estas diferencias en términos de ingresos entre migrantes y nativos se disipan dentro del resto de variables de control y tienen que ver con su perfil de calificación y de inserción.

Este capítulo nos establece un caso nacional diferenciado frente a los anteriores, pero que sin embargo, mantiene algunas regularidades sobre la relación del comercio exterior y las condiciones laborales. Estos patrones similares y los diferenciados en los casos nacionales se analizan con más profundidad, en el siguiente capítulo.

INTRODUCCIÓN

El objetivo de este último capítulo es reflexionar acerca de los resultados presentados anteriormente sobre los casos nacionales, en una síntesis comparativa. Se tratará de responder por qué los países son más o menos parecidos entre sí en su manera de relacionarse con el comercio exterior y, sobre todo, cómo las configuraciones económicas en términos del intercambio internacional se asocian con condiciones laborales diferenciadas pero con cierta regularidad entre los países.

Para ello, el capítulo se divide en tres partes. En una primera parte se retoman las tesis sobre el comercio y desarrollo, para leer nuestros resultados desde los aportes analíticos que intentan predecir los beneficios de la apertura comercial, tomando en cuenta los perfiles de comercio exterior diferenciados. En la segunda parte se retoman los resultados de los capítulos anteriores para establecer las diferencias en términos de distribución del empleo en los sectores laborales, las condiciones que se gestan y las distancias al interior de los países marcadas por la inserción laboral en sectores ligados a patrones diferenciados de comercio internacional. Finalmente, las reflexiones finales se encuentran en la tercera parte que atañen a la reflexión comparada de este capítulo como de los anteriores.

A. LA RELACIÓN DEL COMERCIO CON EL MERCADO DE TRABAJO: SUPUESTOS, EXPECTATIVAS Y COMPLEJIDADES

Tal como se mostró en el capítulo II, existen muchas expectativas sobre el papel del comercio y la apertura económica sobre el bienestar y el desarrollo, elementos que no son ajenos al funcionamiento de los mercados de trabajo.

Desde la postura ortodoxa, el papel de comercio exterior en el desarrollo se concentra en los beneficios, dados por dos causas principales: el aumento en la frontera de producción, básicamente por el incremento de productividad; y, en segundo lugar, por la transmisión de conocimiento dentro de una economía abierta. Todo lo anterior llevaría al crecimiento económico, que redundaría en mecanismos automáticos que harían que los salarios mejoraran debido al aumento de la productividad (si se pagaran los factores de acuerdo a ésta). Los beneficios primero se presentarían en ciertos sectores ganadores, y después, en ausencia de

shocks e imperfecciones, se extenderían a la población en general. Por ejemplo, este es el esquema general que se puede encontrar en el funcionamiento del modelo básico Heckscher-Ohlin y la especialización comercial en los sectores con abundancia relativa (véase Krugman y Obstfeld, 2003).

Pero a pesar de este optimismo, se ha señalado anteriormente, que las relaciones que se establecen entre comercio y el crecimiento no son conclusivas. Por ejemplo, si se revisan los trabajos que han sido citados en Baliamoune-Lutz y Boko (2012), Rodríguez (2008), y Srinivasan y Bhagwati (1999), podemos ver que existe un cúmulo de críticas teóricas y empíricas de cómo llegar a establecer la relación entre el comercio y crecimiento. (Véase capítulo II)

En nuestra investigación, no se ha buscado concluir si el comercio determina o propicia el crecimiento de la economía en general, ya que éste es un fenómeno a lo largo del tiempo y este estudio está enmarcado en tres países, en un momento determinado. Pero, es importante analizar la lógica tras la cual se plantean las políticas y se dimensiona el funcionamiento y participación del mercado de trabajo, y cómo ésta podría estarse representando (o no) en la estructura de las condiciones laborales.

La lógica es que “el derrame” facilitado por el comercio, a través de la tecnología y la información, así como del crecimiento mismo, tiene un efecto positivo en las condiciones laborales, o al menos eso es lo esperado (para un enfoque bastante entusiasta se puede revisar Flanagan, 2006). Se asume, además, que la participación en la OMC también lleva a que los gobiernos partes asuman más responsabilidades y se suscriban a más tratados internacionales. Por lo que se esperaría un efecto positivo en los salarios debido a la productividad, mientras que la adquisición de nuevas normativas y estándares afectaría de manera positiva al resto de las condiciones laborales.

Esta concepción ortodoxa (unas veces más modulada, de acuerdo a los contextos nacionales) fue la base del programa de ajuste, mismo que favoreció los cambios estructurales que hemos descrito (véase el capítulo II, sección A, y sobre todo, Katz, 2001 y Stalling y Peres, 2000). Sin embargo, se han presentado reformulaciones durante las últimas dos décadas en los trabajos empíricos de los procesos de apertura en países “en desarrollo”, ante los efectos de

dicha apertura. Estas reformulaciones toman en cuenta el cambio de supuestos, pero no así la lógica del comercio. Así, se explica que existen procesos de Inversión Extranjera Directa (IED) de *Skill Biased Technological Change (SBTC)* y de *outsourcing* que podrían menoscabar las virtudes del comercio, e incluso éste podría propiciar condiciones de aumento de la desigualdad laboral (véase estas formulaciones en la sección B del capítulo II, sobre todo en los aportes de Katz y Autor, 1999; Feenstra y Hanson, 2001; Acemoglu, 2002; Feenstra, 2007, y desde una lógica de la IED, Bustos, 2005 y Salvia, 2010, mientras que Goldberg y Pavcnik, 2006 retoman todos estos elementos, incluyendo la poca movilidad de los factores). Estas reformulaciones y nuevas formas de estudiar el comercio internacional evidencian que éste es parte de un proceso amplio, relacionado con otras políticas y otras características propias de los procesos globalizadores, como la apertura de la cuenta de capital (de inversión) así como los esquemas de liberalización comercial arancelaria.

Si nos alejamos de estas formulaciones esenciales, desde una postura económica heterodoxa la lógica es distinta, pues no existirían ajustes automáticos ni en el corto ni el largo plazo; los costos unitarios laborales, determinarían el tipo de cambio real y serían la base de la competitividad. Desde esta perspectiva, Shaik (1990:155-173) explica que ninguna teoría del comercio ortodoxa cuestiona el concepto básico de la “ventaja relativa” propuesta por David Ricardo. Lo que quiere decir, que el funcionamiento del comercio, no ha sido cuestionado en sus bases desde los aportes de este economista clásico, pues se asume que el comercio es determinado por la abundancia o escasez relativa de los factores. En realidad, lo que estaría determinando cómo se comercia y quién gana del comercio vendría dado por la “ventaja absoluta”, obtenida de los costos unitarios. Por lo que pueden existir procesos productivos que estén asociados con mejoras de la productividad, o bien, los costos unitarios se reducen en función de los ingresos retribuidos a los trabajadores por su trabajo, bajo un esquema de “competitividad espuria”. (Véase, de nuevo la sección B del capítulo II y Góchez, 2008).

Otro elemento que se cuestiona desde perspectivas heterodoxas es la asunción de la fuerza de trabajo como un stock limitado. Las condiciones de los mercados de trabajo centroamericanos con subempleo y sin políticas de seguros de desempleo, podría coincidir con los modelos de oferta laboral ilimitada, este concepto de corte más estructuralista, es similar al marxista del Ejército Industrial de Reserva (EIR). Tal como señalamos con especial

énfasis para el caso guatemalteco, la permanencia de un importante grupo poblacional dispuesto a trabajar mantiene los salarios en los mínimos, a pesar del aumento de la producción y la productividad (véase Lewis, 1954 y Ranis, 2004).

Esta tesis se ha construido desde una lectura crítica de las posturas ortodoxas económicas y, se ha retomado parte del bagaje heterodoxo que parece explicar de mejor manera nuestros resultados. Pero, también es necesario señalar que los modelos comerciales tienen que ver con la adopción de políticas, y las estructuras comerciales están determinadas por los grupos sociales en el poder. Si bien existen nuevos acercamientos económicos que asumen comportamientos distintos a la competencia perfecta en el comercio exterior (véase un resumen de estos modelos en Blecker, 2012), es también necesario rescatar el análisis desde la economía política, en la relación entre las clases dadas entre trabajo y capital, la asimetría entre los factores, así como el sesgo en la distribución en los resultados de la globalización, así también como las crisis en detrimento de la población trabajadora. (Véase Onaran, 2007: 22)

Del mismo modo, hemos rescatado a lo largo de esta investigación que no todo el comercio se desarrolla igual, pues existen múltiples formas de comerciar casi como productos y servicios se producen en un país, por lo que se ha hecho hincapié en las historias particulares y los procesos de cada caso nacional. La consolidación de los procesos de apertura comercial en las últimas dos décadas ha ampliado la cantidad de mercancías y servicios que se comercian, y con quién existe intercambio internacional.

Tal como lo señalamos en los capítulos individuales, cada país tiene diferentes productos de exportación estrella que presentan una breve radiografía de la composición de sus exportaciones y su diferenciación. Guatemala, mantiene en su listado de los diez productos más exportados, productos agrícolas de larga tradición como el café, banano y azúcar (Cuadro IV-1). El Salvador en su principal tríada de productos, tiene en cambio productos de manufactura de baja tecnología como los textiles (*T-shirts* y camisetas interiores, de algodón, de punto; y, *jerseys*, cardiganes y artículos similares de algodón, de punto), así como el alcohol etílico sin desnaturalizar (Cuadro V-1). En cambio, Costa Rica, presenta en sus principales mercancías exportadoras su dualidad entre productos (ensamblados en el país) de alta tecnología (circuitos monolíticos integrados, y otros; partes y accesorios de máquinas de

procesamiento automático de datos y otras unidades) y los de origen agrícola como el banano (véase Cuadro VI-1). En la explicación de estas tendencias tienen un papel activo las acciones políticas públicas (comerciales, como los tratados señalados, y las productivas) junto con los procesos de especialización en Centroamérica.

La canasta exportadora total, en términos de productos, se ha diversificado. Sin embargo, la dinámica es diferenciada si tomamos en cuenta su peso en la estructura de las exportaciones, tal como lo señalamos en el primer capítulo al describir los índices de concentración de productos. Si recordamos lo mencionado al inicio de esta investigación, Guatemala mantiene niveles de concentración de productos ligeramente inferiores a El Salvador pero éstos dos países aparecen con índices superiores a Costa Rica, quien mantiene una concentración bastante pequeña entre sus productos de exportación, en la década reciente (véase sección D, capítulo I). La tendencia de Costa Rica en términos de concentración es estable e incluso hacia la baja, pero podríamos hablar de otras dos tendencias de concentración de la canasta de productos exportados en Centroamérica, una creciente en el último lustro de la década (Guatemala) y otra que se mantuvo creciente salvo por un par de años durante la parte media del período (El Salvador, revisar el gráfico I-10).

Del mismo modo, vale recordar la particularidad del comportamiento de la dinámica para los socios comerciales. Costa Rica, mantiene un perfil menos concentrado que Guatemala y El Salvador. El Salvador presenta el mercado de exportaciones más concentrado en términos de socios comerciales. Lo que quiere decir que depende de la compra de pocos países para vender todas sus exportaciones, lo que lo hace ponerse en la situación más vulnerable, pues mantiene concentración *de commodities* y de socios. (Véase el gráfico I-11)

A pesar de estas diferencias, los países coinciden en un gran rasgo: la alta dependencia de las exportaciones con EE.UU. Los tres casos estudiados dependen de la capacidad de compra de este socio comercial. Aun en el país con mejores desempeños y mejores intentos de diversificación, Costa Rica, donde EE.UU ha pasado de representar casi la mitad de sus exportaciones en 2003 a sólo el 38.5% en 2010, la dependencia es sustancial, a pesar de la mejoría (WITS, 2013), puesto que casi 4 dólares de cada 10 de ventas al extranjero dependerían de un solo comprador; el monto es sorprendente si se compara que el segundo socio comprador (Países Bajos) reporta sólo el 7% de las exportaciones totales.

Estos perfiles y estos cambios en términos de los desempeños comerciales son importantes en tanto se relacionen con nuestro eje central, las condiciones laborales. Partimos de la premisa de que éstas pueden ser diferentes en sectores económicos más o menos vinculados al comercio exterior. Sin embargo, como especificamos abajo, no contamos con elementos para establecer relaciones de causalidad. Más bien en esta investigación nos ha interesado comenzar a deslindar la naturaleza de este vínculo y establecer regularidades, a través de la intensidad de la relación comercial en distintos sectores de la economía, la existencia de uno o varios socios comerciales y una serie de condiciones económicas estructurales del momento de análisis y años precedentes.

En este sentido, debemos recordar que la hipótesis de trabajo es que existiría una diferenciación de las condiciones laborales y que la relación con el comercio exterior podría expresar la desigualdad laboral, dando resultados polarizados. Es así que nosotros hemos encontrado en los tres casos analizados a un pequeño sector dentro de los ligados al intercambio internacional, con mejores condiciones; y, otro sector más amplio con los peores desempeños.

En específico, tenemos que el sector pequeño, que ha sido denominado como “Otros transables” corresponde a maneras diferentes de llevar a cabo el intercambio comercial internacional, desde la perspectiva del desarrollo hacia afuera y desde la diversificación de socios comerciales. Estas nuevas maneras de realizar el comercio tendrían efectos en los mercados de trabajo diferentes al esquema tradicional de comercio heredado del modelo agroexportador. Las mejores condiciones podrían estar dadas, por efectos debidos a mejores términos de negociación (por la existencia de más socios comerciales) o por la especialización de la producción en un flujo comercial, ajeno al mercado interno (los flujos de ramas exportadoras) con actividades más intensivas de tecnología y demandantes de capital humano calificado (véase el argumento del SBTC). Este tipo de producción está condicionado a la IED y las políticas de atracción de la misma.

En cambio, las condiciones serían más apremiantes en los sectores que están ligados a la manera de comerciar tradicional donde la producción (sobre todo agrícola) era comprada por pocos países. En este sentido, en el comercio internacional estaría apareciendo una situación parecida al *monopsonio*, la cual, implica precios de las mercancías por debajo de su precio

eficiente y donde el comprador acapara beneficios del productor. Al haber precios menores de venta del productor, éste podría estar presionado a disminuir los costos, a través de los salarios, para mantener los beneficios. Por ello, esperaríamos que este sector mantuviera peores condiciones laborales. Este funcionamiento se sostendría a pesar del cambio cualitativo de productos. La manera de intercambiar y vender en el mercado internacional de manera concentrada, implicaría un abaratamiento relativo de los ingresos laborales, con respecto al resto de empleos. Aunque debe señalarse que la agricultura goza de otras características propias que la hacen aún más vulnerable, como lo son los ciclos de precios y los desastres naturales.

Además de estos planteamientos vinculados al comercio, hemos considerado elementos característicos de la fuerza de trabajo. A lo largo de esta investigación hemos hecho hincapié en evidenciar su heterogeneidad en términos de sus rasgos sociodemográficos (como el sexo, la edad, la escolaridad, lugar de residencia y estado civil). Por lo que las tendencias señaladas con anterioridad pueden ser leídas tomando en cuenta estos diferentes rasgos, y, se han diseñado modelos estadísticos que los controlan y evidencian sus efectos.

De este modo lo que hemos pretendido con los capítulos anteriores es, metodológica y conceptualmente, volver a ver el mercado de trabajo como el intermediario entre el comercio-producción y el bienestar, a través de la aproximación a las condiciones laborales para cada uno de los países en estudio.¹³⁷ Esta pretensión se mantiene en este último capítulo, donde nos abocamos a una versión comparada de los resultados, donde se define quien “gana” o “pierde” desde los resultados en las condiciones laborales de la población trabajadora. Lo sustantivo de esta comparación se presenta en el siguiente apartado.

¹³⁷ Recordemos, que hemos discutido con anterioridad, la primacía del empleo para generar los ingresos en los países estudiados (Capítulo 1, apartado A.2, véase Medina y Galván, 2008); y la importancia en una sociedad capitalista de los ingresos en el bienestar.

B. LA RELACIÓN ENTRE CONDICIONES LABORALES Y COMERCIO INTERNACIONAL EN CENTROAMÉRICA

En este apartado queremos examinar de manera conjunta y más detenida los resultados más importantes de nuestro análisis sobre estos tres países centroamericanos, en términos de las condiciones laborales existentes en distintos sectores económicos definidos según su vinculación con el comercio internacional. Para ello, nos detenemos primero en la distribución de la fuerza de trabajo en diversas situaciones relacionadas o no con el comercio; enseguida precisamos el monto del empleo en los sectores donde se presentan las mejores y las peores condiciones de trabajo, así como las ramas más representativas; y finalmente analizamos los perfiles sociodemográficos de los trabajadores en contextos de comercio internacional diferenciados.

Conviene aclarar, como lo hemos hecho arriba y a lo largo de la tesis, que no podemos establecer una causalidad entre la vinculación con el comercio internacional y las condiciones laborales. Más bien hemos buscado precisar la existencia o no de esta relación (montos, dirección, algunos factores intervinientes), y establecer regularidades en tres países con políticas económicas e institucionales muy diversas. Por una parte, hemos cuantificado la intensidad del vínculo comercial, el número de socios comerciales y la dinámica de crecimiento económico en diferentes sectores económicos, y por la otra nos hemos detenido en un análisis detallado de las condiciones laborales existentes en cada caso, teniendo en cuenta los perfiles sociodemográficos de los trabajadores. Consideramos que el estudio que hemos llevado a cabo constituye un primer paso para conocer los efectos de las políticas y los vínculos comerciales sobre el mercado de trabajo, y esperamos que sea de utilidad para otras investigaciones sobre este tema, que se basen en información económica, social y política distinta a la nuestra.

1) Distribución de la fuerza de trabajo según sectores económicos vinculados al comercio internacional

La clasificación propuesta en el capítulo III, ha dado como resultado una configuración diferente entre los países, pues dependen de manera diferenciada de los sectores transables y no transables para la generación de empleos. Recordemos que en esta clasificación se han priorizado algunos elementos sustantivos para el análisis que obedecen a tres criterios básicos: la intensidad del comercio en términos del volumen de exportaciones e

importaciones; la concentración de los socios; y el crecimiento dentro de la economía doméstica de las ramas no relacionadas con el intercambio internacional.

Esto nos ha permitido establecer una clasificación a dos niveles. El primer nivel, separa a las actividades relacionadas con el comercio exterior de las que no lo están. Y el segundo tiene en cuenta la concentración de socios y la dinámica de crecimiento económico en los sectores no directamente relacionados con el comercio.

Así hemos definido, en este primer nivel, a los *sectores transables*, que se refieren a ramas de actividad que presentan flujos de bienes o servicios que se intercambian entre el país de estudio y otros socios comerciales, durante 2002-2010. Se incluyen aquí a ramas de actividad con flujos bilaterales de importación y exportación (que denominamos no especializados) y a ramas que se concentran en ser exportadoras o importadoras (especializadas). Los *sectores no transables* se refieren a ramas de actividad que no presentan flujos de bienes o servicios que se intercambian entre el país de estudio y otros socios comerciales (o que los tienen en muy pequeña escala).

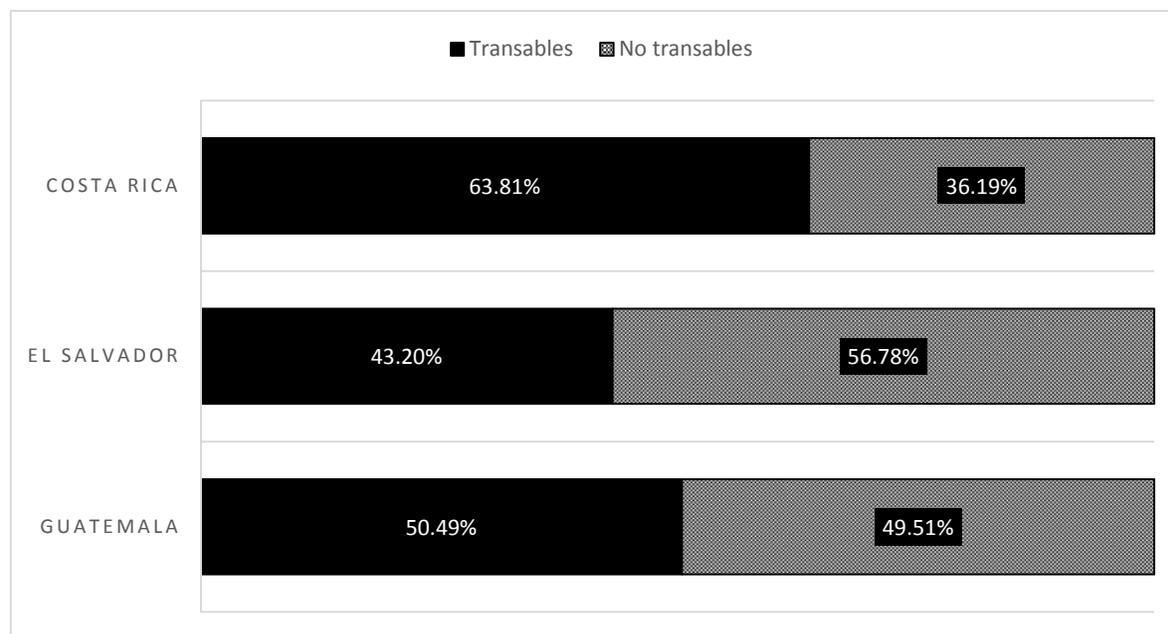
En el segundo nivel de la clasificación, un sector transable se considera como *concentrado*, si está compuesto por ramas de actividad con flujos bilaterales de importación y exportación (no especializados), pero cuyo mercado está concentrado en términos de países a quienes se dirigen las exportaciones. Por su parte, se agrupó en *otros transables*, al resto de las ramas de actividad transables. Estas pueden incluir a ramas de actividad con flujos bilaterales de importación y exportación (no especializados), pero que tienen un mercado diversificado en términos de países a quienes se dirigen las exportaciones. También se puede tratar de ramas especializadas con un flujo unilateral en el intercambio (netamente exportadoras o netamente importadoras). Es importante destacar que los *otros transables* constituyen los sectores de exportación no tradicionales en los distintos países.

En el caso del segundo nivel para los *sectores no transables*, se utilizó como criterio de diferenciación el dinamismo interno. El sector *no transable sin crecimiento*, se refiere a las ramas de actividad económica que se estancaron o que mantuvieron un crecimiento proporcional a su participación dentro del valor agregado al inicio del período 2002-2010. Mientras que el sector transable *con crecimiento*, incluye a las ramas de actividad que durante

el período de estudio crecieron tanto en volumen de valor agregado como en su participación dentro de la estructura productiva, durante el mismo período.

A partir de esta diferenciación económica, podemos avanzar en nuestro análisis de las condiciones laborales, tal como se observa en el gráfico VII-1.

GRÁFICO VII-1. DISTRIBUCIÓN DE LOS OCUPADOS DE ACUERDO A LOS SECTORES Y SU RELACIÓN CON EL COMERCIO INTERNACIONAL. PRIMER NIVEL. GUATEMALA, EL SALVADOR Y COSTA RICA. 2010.



Fuente: elaboración propia en base a los resultados de los capítulos IV, V y VI.

Nota: para Guatemala se excluye el sector agrícola de subsistencia.

Para Costa Rica, se excluye el sector de Restaurantes y Hoteles.

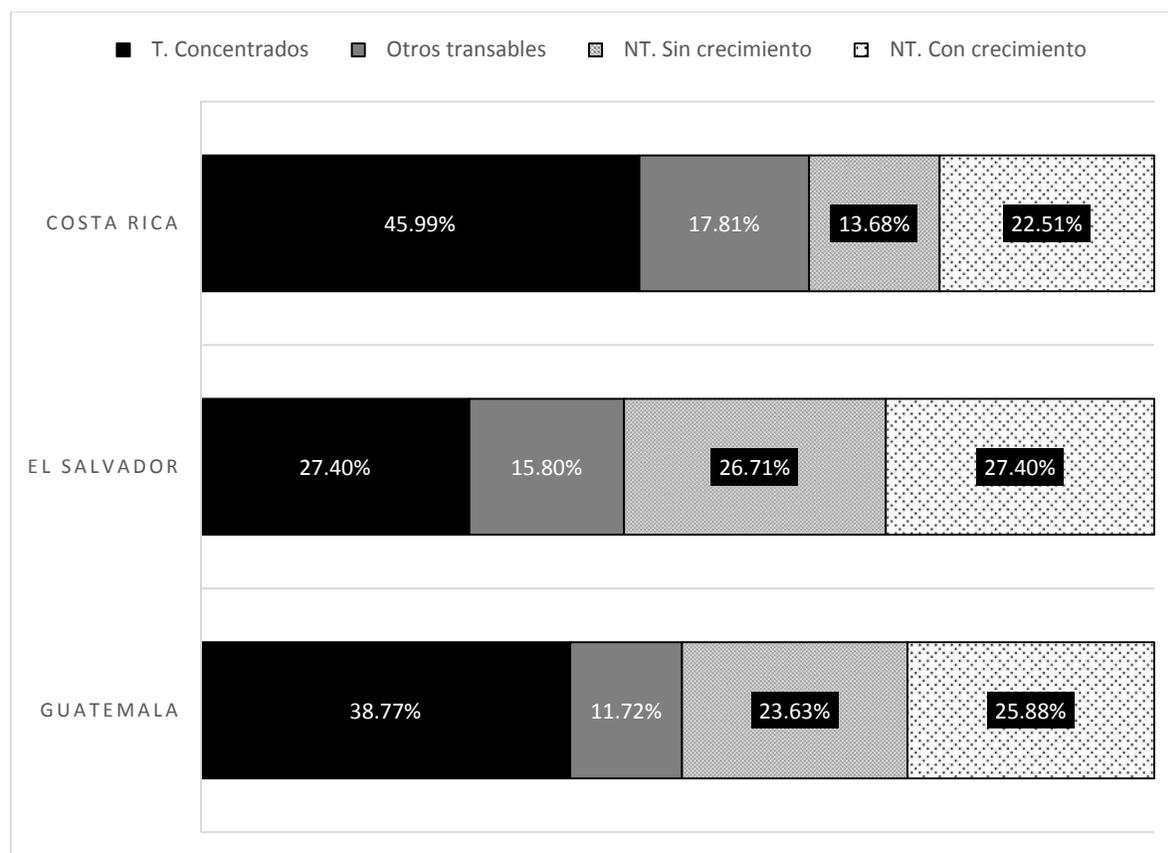
Distinguimos que el país que mantiene una mayor parte del empleo en sectores relacionados con el comercio exterior, es Costa Rica; seguido por Guatemala; mientras que El Salvador mantiene superioridad del empleo en sectores no transables.¹³⁸ En una primera instancia consideramos este resultado como esperado, porque Costa Rica es el país con mayor cantidad de tratados y socios comerciales, producto de una historia de mayor promoción e inversión para el desarrollo comercial. Es decir, existe una correspondencia entre los mayores esfuerzos

¹³⁸ A la preponderancia del empleo no transable en El Salvador, debe hacerse una salvedad, pues la no transabilidad tampoco implica una dependencia nula de las actividades externas. El consumo interno de este país está afectado por importaciones y patrocinado en alguna parte por las remesas. Del mismo modo, se debe recordar la discusión en el caso costarricense sobre la “no transabilidad” de sectores como “Restaurantes y Hoteles” y la economía de subsistencia agrícola de Guatemala. La comerciabilidad en estos sectores no queda tan clara y por ello, a pesar que fueron estudiados en sus capítulos individuales, hemos decidido dejarlos de lado para la comparación global, aunque se retomará su análisis cuando cerremos este capítulo final.

realizados por este país para ampliar su comercio, y la mayor proporción de su mercado de trabajo en sectores transables.

Sin embargo, conviene especificar la distribución de los ocupados según el segundo nivel de análisis, teniendo en cuenta la dirección de flujos y socios comerciales (*sectores transables*), y su dinamismo en la economía interna (*sectores no transables*) (gráfico VII-2).

GRÁFICO VII-2. DISTRIBUCIÓN DE LOS OCUPADOS DE ACUERDO A LOS SECTORES Y SU RELACIÓN CON EL COMERCIO INTERNACIONAL. SEGUNDO NIVEL. GUATEMALA, EL SALVADOR Y COSTA RICA. 2010



Fuente: elaboración propia en base a los resultados de los capítulos IV, V y VI.

Nota: para Guatemala se excluye el sector agrícola de subsistencia.

Para Costa Rica, se excluye el sector de Restaurantes y Hoteles.

Los sectores transables con concentración de socios comerciales (*transables concentrados*) abarcan a una gran cantidad de ocupados, sobre todo en el caso de Costa Rica. Ha sido muy relevante constatar este dato, dado el esfuerzo realizado por este país para diversificar sus socios comerciales y la baja concentración que presenta en relación con los demás. Se trata principalmente de sectores no agrícolas (31.13% de los *transables concentrados*), y de una minoría de agrícolas (14.86% de los *transables concentrados*) (datos no incluidos en la

gráfica VI-4). De modo que una gran cantidad de ocupados en Costa Rica está vinculado a sectores que presentan una relativamente alta vulnerabilidad en su comercio exterior, por estar vinculados a pocos socios comerciales.

En Guatemala y en El Salvador, los sectores *transables concentrados* no son tan amplios como en el caso costarricense, pero también son de magnitud considerable. En cambio, en el sector de *otros transables*, los cuales se caracterizan por una diversidad de socios y abarcan a las exportaciones no tradicionales con más alta tecnología, se ocupa una proporción mucho menor de la fuerza de trabajo en los tres países (de 11.72 a 17.81%). Esto constituye un resultado muy importante de nuestra investigación en el cual profundizaremos en el análisis que sigue.

En el caso de los sectores no transables, la situación varía por país. En Guatemala y Costa Rica, las ramas que generan mayor proporción empleos son las “con crecimiento”; en el caso salvadoreño, la situación es muy cercana entre los dos.

Esta primera revisión, nos permite observar cómo las distribuciones del empleo son diferenciadas. Pero debemos mover el análisis a los otros elementos estudiados en esta investigación, y sobre todo, a nuestro objeto de estudio: las condiciones laborales prevalecientes en los distintos sectores. Bajo esta perspectiva, en la siguiente sección nos interesa profundizar en la determinación de los sectores que denominamos “ganadores” y “perdedores” en cuanto a condiciones de trabajo, pues nuestro sujeto de estudio son los y las trabajadoras. Para ello, resumimos primero las definiciones y la metodología que utilizamos para estudiar la manera en que fue se “gana” o “pierde” en los tres países.

2) ¿En cuáles sectores se “gana” en términos de condiciones laborales?
¿En cuáles se “pierde”?

El resultado más importante de nuestros análisis de las condiciones laborales, con énfasis en el ingreso laboral por hora y la seguridad social, en tres naciones diferentes, es que los sectores menos favorecidos son los *sectores transables concentrados* y los que mantienen mejor desempeño son los denominados *otros transables*.

Estas conclusiones mantienen una predominancia en el criterio del ingreso laboral por hora, sobre la otra condición analizada, la seguridad social. Tal como se mostró en los capítulos

anteriores (IV, V y VI), hemos considerado una jerarquía intersectorial de acuerdo a la comparación de los coeficientes estimados en las regresiones lineales robustas, cuya variable dependiente es el ingreso laboral por hora, correspondientes a los sectores económicos en análisis (*transables concentrados, otros transables, no transables con crecimiento, no transables sin crecimiento*). A partir estas estimaciones, se pudo construir la estructura de las condiciones laborales.

Al usar herramientas estadísticas multivariadas se controló los efectos (en sentido estadístico) de la composición de la fuerza de trabajo al interior de los sectores, de acuerdo a características sociodemográficas que se mantienen presentes en diversos estudios de la fuerza de trabajo: área de residencia, condición de hombre o mujer, edad, escolaridad, posición y sector institucional. También se incluyeron controles específicos por país. Para Guatemala y El Salvador, se controló por agricultura de subsistencia, por la importancia de estos sectores en la fuerza de trabajo y su condición discutible de transabilidad; mientras que en Costa Rica, esta misma discusión llevó a que se controlara por “Restaurantes y Hoteles”. También se incluyeron como variables dependientes, categorías referidas a grupos demográficos específicos en cada país: adscripción indígena, en Guatemala; receptores de remesas, en El Salvador; y, por condición de migrante, en Costa Rica.

Si bien, sí se analizó la jerarquía respecto a la seguridad social, debido a las particularidades de los contextos nacionales este criterio no fue utilizado para definir en qué sectores se gana y en qué sectores se pierde. En dos países, Guatemala y El Salvador, las condiciones de desprotección son generalizadas, por lo que las relativas “mayores” protecciones dentro de los sectores, no implican una probabilidad de protección significativa. Mientras que la situación contraria, se presentó en Costa Rica, donde la protección es generalizada. Sin embargo, este análisis ayudó a evidenciar que los sectores transables son relativamente más protegidos que los sectores no transables, resultado que se mantuvo en todos los países.

A partir de estos resultados, presentamos el cuadro VII-1, donde especificamos qué sectores son los “ganadores” y cuáles los “perdedores”, su rama representativa y podemos evidenciar las discrepancias y similitudes, en términos de composición y magnitud.¹³⁹ Como lo

¹³⁹ En general decimos que los sectores son los perdedores o ganadores, pero más bien queremos referirnos a los sectores donde se “gana” o “pierde” debido a la posición relativa de los trabajadores insertos en cada caso.

habíamos mencionado, estos resultados extremos (perder-ganar) se mantienen dentro de los sectores transables.

CUADRO VII-1. FUERZA DE TRABAJO ANALIZADA Y DEFINICIÓN DE LOS SECTORES GANADORES Y PERDEDORES EN CADA PAÍS DE ESTUDIO.

	GUATEMALA	EL SALVADOR	COSTA RICA
FUERZA DE TRABAJO ANALIZADA	<u>4,014,120</u>	<u>2,512,156</u>	<u>1,839,958</u>
COMERCIO INTERNACIONAL			
SECTOR "GANADOR"	Otros transables	Otros transables	Otros transables
% de la FT	11.72	15.80	17.81
Rama representativa	Elaboración de productos alimenticios y bebidas	Elaboración de productos alimenticios y bebidas	Informática y actividades conexas
SECTOR "PERDEDOR"	Transable concentrado	Transable concentrado	Transable Concentrado ¹⁴⁰
% de la FT	38.77	27.40	45.99
Rama representativa	Agricultura, ganadería, caza y actividades de servicios conexas	Agricultura, ganadería, caza y actividades de servicios conexas	Agricultura, ganadería, caza y actividades de servicios conexas

Fuente: Capítulos IV, V y VI. "FT", Fuerza de Trabajo

El sector "ganador" en todos los países se refiere a los "otros transables". Estos sectores "ganadores" mantienen una importancia pequeña en relación al total del empleo, sobre todo en Guatemala, su peso en la distribución es del 11.72%; en El Salvador, es del 15.80% y en Costa Rica es del 17.81% de los trabajadores. Es muy importante señalar que la estructura de las condiciones laborales se caracteriza, en todos los casos, por mantener sólo un pequeño grupo de trabajadores que acceden a las mejores condiciones.

Mientras que el sector perdedor en todos los países corresponde al "transable concentrado"; su peso es fundamental en las distribuciones de la fuerza de trabajo en todos los casos, pueden llegar a representar casi la mitad de la fuerza de trabajo, el 45.99% del total en Costa Rica y 38.77% en Guatemala. En el caso salvadoreño, se mantiene un poco más abajo con un porcentaje de 27.40%. En este sentido, es observable que si existiera algún tipo de "derrame" hacia los trabajadores en los sectores ligados al comercio éste se halla lejos de llegar a ser una situación generalizada, y parecería más bien una excepción.

¹⁴⁰ Se recuerda que en este caso nacional, el sector transable concentrado se desglosó según la naturaleza agrícola o no agrícola en su análisis anterior. Si no tomamos en cuenta este criterio el sector transable concentrado costarricense, mantiene también su comportamiento como "perdedor" en términos de ingresos (ver anexo A.5 del capítulo VI).

Hemos mencionado en la sección anterior, y detallado en cada capítulo nacional, que existen diferentes perfiles de los países en términos de sus características productivas y de especialización exportadora. Por ello, es importante revisar en qué actividades económicas están insertos los trabajadores; pues se mantienen las particularidades nacionales, que marcan diferencias y regularidades entre los países, tal como se observa en el cuadro al leer las ramas representativas de los sectores ganadores y perdedores. Por ello describiremos, en primer lugar, *qué significa ganar*.

Observamos cómo en los dos países pertenecientes al triángulo norte (conocido como CA-3), Guatemala y El Salvador, sobresale una de las industrias más relacionadas al comercio intrarregional enmarcado en el Mercado Común Centroamericano (MECCA): *la fabricación de alimentos y bebidas*. Esta rama dentro de los “otros transables” es una rama considerada como altamente transable (de alta exportación e importación) que comercia en un mercado de pocos socios comerciales.

Por su parte, Costa Rica, con una política de diversificación y una historia de especialización distinta, cuenta con una rama más tecnificada como representativa de su sector ganador: *Informática y actividades conexas*. Esta rama, está dentro del sector de “otros transables” como una rama netamente exportadora, lo que quiere decir que su especialización hacia afuera la hace adoptar tecnologías y necesidades diferenciadas al mercado interno, puesto que éstas no se desarrollan para el consumo nacional.

Como ya señalamos, en Guatemala y El Salvador se mantiene una reminiscencia histórica con respecto a sus sectores “ganadores”, sobre los pilares de las exportaciones precedentes al cambio estructural, puesto que estos sectores coinciden con los sectores pioneros en el intento de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) que se combinó con los incentivos del MECCA en los años 50 y 60. En esta época el comercio regional se dinamizó por la incipiente manufactura, sobre todo en esta rama de alimentos.¹⁴¹

¹⁴¹ Bulmer-Thomas (1989 [2011]: 291-309) señala que se estableció un “modelo híbrido”, pues a diferencia del resto de América Latina, en Centroamérica la industrialización se forjó a partir de un mercado regional y no sólo con los mercados internos, pues éstos eran de un tamaño reducido. Además explica que la estructura de protección del MECCA favoreció la producción de bienes de consumo, a costa de todos los demás. Esto fue por la adopción del arancel externo común, que aumentó la protección nominal a los bienes de consumo. El autor señala que para finales de los 60, más del 50% de la producción industrial era de alimentos.

En la estructura de las exportaciones, tal como lo habíamos señalado en el primer capítulo de esta investigación, el comercio interregional centroamericano ha aumentado en el último quinquenio (2005-2010) donde los flujos tienen un volumen 40% mayor (Urrutia Nájera, 2011). El Salvador y Guatemala son los países que tienen mayores interrelaciones entre las naciones centroamericanas, presentándose como los principales socios comerciales para países como Honduras y Nicaragua. Esto coincide con las recientes adscripciones a tratados comerciales de la región como el CA-3 como un bloque negociador hacia el comercio extra-regional.

Tal como lo especificamos, Costa Rica mantiene en su comportamiento reciente, un camino independiente de negociación internacional, con mercados más consolidados con respecto a los otros dos países. Del mismo modo, se caracteriza por mantener un mercado internacional más diverso en término de socios y productos, y esto coincide con su comportamiento que destaca por su poca dependencia de los flujos regionales de comercio, a pesar del aumento regional descrito por Urrutia Nájera (2011). En este sentido, es consistente la diferenciación cualitativa de su sector “ganador”, hacia un sector netamente exportador, con un mercado que excede a la región centroamericana. Sin embargo, esto tampoco se traduce en un sector ganador medio o amplio, puesto que su importancia en la distribución se mantiene del mismo tamaño que en otros países, sobre todo en El Salvador.

Por otro lado, la expansión del mercado extra-regional de las exportaciones costarricenses data de la década de los 80, cuando Costa Rica era una nación sin los conflictos internos que mantenían Guatemala, El Salvador y Nicaragua, que también eran sus socios comerciales. A partir de esos años se pusieron en práctica políticas económicas independientes con respecto al resto de la región.¹⁴²

¹⁴² Si recordamos en el capítulo VI mencionamos a Maselles (2011:74), quien explica que Costa Rica apostó por dos políticas simultáneas que tuvieron éxito: el ajuste estructural y la promoción de las exportaciones. Mientras que Robles Rivera (2010), señala como el Nuevo Modelo Orientado al Libre Comercio (MOLC) en el caso costarricense se logró a través de una alianza política vinculada con la ayuda internacional (para evitar conflictos como en el resto de la región) y la participación extranjera en sectores rentables en la industria de maquila de alta tecnología, los servicios y en especial el turismo. Vargas (2007) explica que se colocaron fondos en la banca privada por parte de USAID (1983) y un sistema de minidevaluaciones en este período (1984) para aumentar la competitividad de las exportaciones.

Desde el lado de los organismos internacionales, a principios de la década actual, el Banco Mundial (De Ferranti *et al*, 2002), calificaba varios elementos positivos en la estrategia costarricense. Uno se refería a la alianza “muy exitosa” entre el sector público y privado a través de la Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (CINDE), organismo fundado a principios de los 80 que ha logrado crear el ambiente que los organismos internacionales consideran como propicio para la atracción de inversión extranjera directa (IED). Un segundo elemento que consideran positivo, consistía en el gran éxito del hecho que la nación costarricense pudiera haber atraído a la compañía Intel, como la estrategia a seguir para pasar de los recursos naturales a la economía del conocimiento.

Sin embargo, esta diversificación y tecnificación extrovertida, tal como ya hemos señalado, ha recibido críticas sobre la capacidad de arrastre y encadenamiento de los “nuevos” sectores exportadores tanto en Costa Rica como en el resto de Centroamérica (Matarrita, 2010 y Ros, 2004); y más aún esto cuestiona que el “derrame” del comercio internacional llegue a los trabajadores, pues incluso en el caso costarricense, las mejores condiciones laborales son menos probables que las peores, pues los sectores ganadores alcanzan pequeños porcentajes de la fuerza laboral. En la lógica del SBTC, este tipo de producción aumenta la demanda relativa de los trabajadores calificados, lo que se traduce en una polarización de los ingresos entre la población trabajadora entre los más calificados (que son una pequeña cantidad) y los que no (los de mayor presencia).¹⁴³

Todo esto explica el porqué de las diferencias cualitativas de los sectores ganadores en los casos costarricense frente al salvadoreño y guatemalteco. La historia y la adopción de políticas han sido diferenciadas, sobre todo por la amplia tradición institucional de Costa Rica, que sumada a un diferente ritmo y adopción de las políticas de ajuste, redundan en mercados donde los beneficios, si bien escasos, aparecen en actividades de naturaleza distinta a los otros países.

¹⁴³ Además, la vulnerabilidad de este sector extrovertido y sin enclaves productivos, se ha hecho presente recientemente, con el anuncio de la salida de la emblemática empresa INTEL de su planta procesadora y los 1,500 despidos a finales del año (El financiero, 5 de abril de 2014). También se anunció la ampliación del espacio de telemercadeo, una actividad económica de “servicio” empresarial, que según nuestra clasificación sería un “sector transable concentrado (no agrícola)”. Además de esto, se han presentado declaraciones de algunos funcionarios sobre la calificación insuficiente de la mano de obra costarricense que no llegan a niveles competitivos. (El país, 9 de abril de 2014).

Se debe recordar que en el caso de los sectores ganadores, “*otros transables*”, éstos engloban ramas económicas con relaciones comerciales con menos socios y con unidireccionalidad en los flujos. Por lo que establecemos que existen elementos que caracterizan la forma en que se comercia y con quién y para quién se comercia que pueden ayudar a comprender, por qué ante el comercio internacional, la relación con las condiciones laborales es tan diferenciada.¹⁴⁴

Una vez que establecimos nuestra descripción de la parte superior de la distribución, continuamos nuestro análisis con lo que sucede en la parte mayoritaria, es decir, *qué significa perder*. Se reitera la amplitud de estos sectores en todos los países estudiados. Esta situación da cuenta que pese a los cambios estructurales ya señalados en la región y las especificidades de cada país, se mantienen los indicios de una relación perniciosa entre las condiciones laborales y el comercio exterior, sobre todo cuando el comercio exterior está supeditado a un mercado dependiente de pocos socios comerciales y además, con competencia en el mercado interno por el lado de las importaciones de otros países.

En este sentido, este grupo de hallazgos no se alejan de algunas concepciones que datan de décadas atrás, como es el caso de la teoría de la dependencia y el deterioro de los términos de intercambio.¹⁴⁵ Predomina que las peores condiciones se mantengan en los sectores agrícolas y, además coincide en todos los países una condición más precaria en las dinámicas rurales, lo que refiere a una continuidad histórica de exclusión.

Si bien en los tres países, destaca la participación agrícola y es su rama representativa, éstos se diferencian en sus pesos. En el caso guatemalteco y salvadoreño podemos hablar que el sector perdedor es meramente agrícola: el 69.15% y el 78.29% de los trabajadores insertos en estos sectores se mantiene dentro de la actividad agrícola. El caso costarricense es diferente, la diversificación productiva y la apertura hacen que este sector transable incluya otras ramas. Si bien, lo agrícola es lo más importante, sólo representa un tercio (32.53%) de los trabajadores dentro de este sector. Otra rama que destaca es la ligada a *otras actividades*

¹⁴⁴ En Costa Rica, el sector no transable con crecimiento puede alcanzar a los “*otros transables*” en términos de ingresos laborales, pero se mantiene muy alejado en términos de acceso a seguridad social. Véase el capítulo VI para una ampliación del caso.

¹⁴⁵ Ver por ejemplo, la visión original de Emmanuel del intercambio desigual (1964) y un buen resumen de la teoría cepalina de los años 50 en Sapford (2008).

empresariales, que representa el 27.90% de este sector. Por ello, tal como ya hemos señalado, el análisis del sector *transable concentrado*, en el Capítulo VI incluyó un desglose por su cualidad agrícola. Esto de nuevo, muestra a Costa Rica como un país con una dualidad productiva fuerte dentro de su estrategia comercial, misma que se traslada al mercado de trabajo. Sin embargo, destaca cómo a pesar de la diversidad productiva, la diversidad en socios comerciales no se traslada tan fácilmente a las condiciones laborales.

3) ¿Qué tan lejos están los desempeños de las condiciones laborales de los sectores entre sí?

Un aspecto final sobre el que debemos reflexionar es la *distancia* entre los sectores, sobre todo los extremos: ganadores y perdedores. Para acercarnos a determinar esta distancia, debemos hacerlo en términos relativos dada la comparación entre tres países. Así, en el caso de los tamaños en la distribución del empleo, en Guatemala, por cada trabajador inserto en el sector “ganador” hay 3.31 trabajadores en el sector “perdedor”; mientras que en El Salvador, la relación es de 1.73; y, en Costa Rica es 2.58.

Una manera de estimar las distancias entre lo que significa insertarse en un sector “ganador” y un “perdedor” puede ser por medio de una aproximación de las brechas de las condiciones laborales. En lo que respecta a los ingresos, en el cuadro VII-2 se muestran algunas estimaciones de nuestros sectores de análisis con respecto al ingreso laboral por hora promedio. Debe recordarse que esta condición fue el criterio que tuvo mayor peso para precisar lo que consideramos un sector “ganador” o “perdedor”.

Por ello, para este ejercicio, hemos dejado de fuera el acceso a seguridad social, aunque repetimos la condición desprotegida en Guatemala y El Salvador, y la condición más protegida en Costa Rica, puesto que este desempeño tan dispar entre los países no permitiría una adecuada comparación de las brechas.¹⁴⁶

¹⁴⁶ Las diferencias entre las estimaciones de probabilidad para una situación media a lo largo de los sectores productivos clasificados desde el comercio internacional también se revisaron en los gráficos IV-8, V-9 y VI-10 para cada caso nacional y se puede ver las distancias entre los sectores.

CUADRO VII-2. RELACIÓN DE LOS INGRESOS LABORALES EN LOS SECTORES “GANADORES” Y “PERDEDORES”. GUATEMALA, EL SALVADOR Y COSTA RICA, 2010. PROMEDIO, PREDICHO, MEDIANO Y DESVIACIÓN ESTÁNDAR. DÓLARES PPA.

	GANADOR A	PERDEDOR B	RELACIÓN A/B
INGRESO LABORAL POR HORA (PROMEDIO)			
Guatemala	\$2.61	\$2.08	1.25
El Salvador	\$3.15	\$1.14	2.76
Costa Rica	\$5.37	\$4.89	1.10
INGRESO LABORAL POR HORA (MEDIANA)			
Guatemala	\$1.76	\$1.10	1.60
El Salvador	\$2.44	\$1.35	1.80
Costa Rica	\$3.37	\$2.92	1.15
INGRESO LABORAL POR HORA (DESVIACIÓN ESTÁNDAR)			
Guatemala	\$3.36	\$6.14	0.55
El Salvador	\$2.99	\$1.96	1.53
Costa Rica	\$11.35	\$9.68	1.17
INGRESO LABORAL POR HORA (DESVIACIÓN ESTÁNDAR /PROMEDIO)			
Guatemala	1.29	2.95	
El Salvador	0.95	1.72	
Costa Rica	2.11	1.98	
INGRESO LABORAL POR HORA (PREDICHO)			
Guatemala	\$1.58	\$1.40	1.13
El Salvador	\$2.07	\$1.25	1.66
Costa Rica	\$3.61	\$3.52	1.02

Fuente: modelos finales de los capítulos IV, V y VI. Se asumen todas las condiciones en su valor promedio y sólo varía la pertenencia a los sectores económicos ligados al comercio internacional para aproximarse a la brecha a causa de la pertenencia al sector. En Guatemala, las diferencias no son estadísticamente significativas en el caso de los promedios entre los sectores, ver cuadro A4.8, en el anexo del capítulo IV. Del mismo modo, se recuerda que en Guatemala no está contemplado el sector de subsistencia agrícola en el sector perdedor.

En la primera parte del cuadro VII-2 hemos colocado los promedios del ingreso laboral por hora. En El Salvador, el promedio del ingreso laboral por hora del sector ganador casi llega a triplicar el ingreso laboral por hora promedio del sector perdedor, tal como muestra el ratio de los mismos en la tercera columna del cuadro. En el caso costarricense, la brecha es del 10%. En Guatemala existe una brecha que no es estadísticamente significativa (véase el cuadro A3.3, en los anexos del capítulo IV), puesto que los promedios de ambos polos se cruzan en sus intervalos de confianza (95%).

Como sabemos, estos promedios están afectados por diversas características que denotan la composición de la fuerza de trabajo dentro de los sectores. Las brechas guatemaltecas y salvadoreñas aparecen más cercanas si la relación entre los ingresos promedios por hora se realiza a través de las medianas de los sectores estudiados, que se presenta en la segunda parte del cuadro, debido a que todas las distribuciones de ingreso están sesgadas hacia abajo.

En la tercera parte del cuadro VII-2, tenemos otro tipo de indicador, la variabilidad del ingreso. Debemos señalar que es importante analizar la heterogeneidad, medida por la desviación estándar, pues denota la dispersión interna de los ingresos en los sectores estudiados. Nuevamente, esta característica nos ayuda resignificar las brechas estudiadas, porque nos explica qué tan distinto son los sectores dentro de sí mismos. Los resultados presentados nos indican que sólo en el Guatemala el sector perdedor es más heterogéneo que el sector ganador. Tanto en El Salvador como en Costa Rica, los sectores ganadores son más heterogéneos que los sectores perdedores. Costa Rica también muestra desviaciones muy parecidas entre los dos sectores, lo que indica que existe heterogeneidad en los ingresos tanto en los sectores ganadores, como en los perdedores.

Para poder establecer una comparación entre países y su dispersión interna, establecimos la relación de la desviación estándar con respecto a los promedios. De esta manera notamos que el sector ganador con más variabilidad o heterogeneidad es el costarricense; mientras que el sector perdedor más heterogéneo es el guatemalteco. Debe hacerse la salvedad, que la heterogeneidad también mantiene una relación con el tamaño de los sectores. Entre las poblaciones sean más amplias, es más probable que sean más heterogéneas, pues existen más individuos que pueden variar.

Para tener una idea mucho más precisa de la relación que existe entre los ingresos, retomamos los ajustes de los modelos seleccionados en los capítulos nacionales. Si se asumen todas las condiciones en su valor promedio y sólo varía la pertenencia a los sectores económicos ligados al comercio internacional, podemos aproximarnos a la brecha ocasionada por la pertenencia al sector. Estas estimaciones se presentan en la última parte del cuadro VII-2.

Al realizar esto, establecemos diferencias estadísticamente significativas y controladas por otras características. Por lo que, al volver a nuestro cuadro VII-2, notamos que las brechas se hacen más pequeñas. A pesar de esta disminución, los ingresos siguen manteniendo sus distancias intersectoriales: en Guatemala dentro del sector ganador, un trabajador gana 13% por hora más que un trabajador promedio en el sector perdedor.¹⁴⁷ Esta relación llega a ser un 66% para El Salvador y en Costa Rica es del 2%. Lo que demuestra que la pertenencia a

¹⁴⁷ En el caso guatemalteco, se estimó el ingreso laboral tomando en cuenta que los trabajadores no se insertan en la agricultura de subsistencia.

estos sectores podría tener efectos de adscripción entre los trabajadores que los hace acceder a condiciones laborales diferenciadas, a pesar de mantener otras condiciones compartidas.

Llegado este punto es donde debemos de reflexionar sobre qué niveles de ingreso estamos hablando en los países. Los salarios guatemaltecos son los más bajos de los tres casos de estudio, y por tanto, estaríamos hablando de una precariedad que se presenta de manera generalizada, a pesar que las brechas no se planteen tan grandes como en el caso salvadoreño. Del mismo modo, Costa Rica mantiene los mayores niveles de ingresos de los países estudiados y mantiene la brecha más pequeña, sin embargo el sector perdedor no es homogéneo en términos de su composición de ramas productivas, al incluir agrícolas y no agrícolas casi en la misma proporción. En cálculos no mostrados en los cuadros, tenemos que la brecha de ingresos entre el sector *transable concentrado* netamente agrícola con respecto al sector *otros transables* es del 76% en su expresión por promedios, y en el caso de sus valores predichos es del 9%.

Los resultados muestran indicios importantes respecto a la composición de la fuerza de trabajo dentro de los sectores. En los modelos que toman en cuenta algunos elementos de composición de la fuerza de trabajo, las diferencias disminuyen. Esto sucede de manera más clara en el caso costarricense, donde las brechas llegan a ser de sólo 2%. Esto podría indicar que las diferencias tienen que ver con el perfil de los trabajadores en cada sector. En los otros países, la brecha se mantiene, lo que implicaría que hay una diferencia entre los sectores que va más allá de las características de la fuerza de trabajo y que muestran evidencia que podría haber este efecto de adscripción a estos sectores que se mantiene a pesar de los controles estadísticos. En Guatemala y El Salvador, el *sector transable concentrado*, está fuertemente compuesto por actividades agrícolas; lo que indica que además podría haber una desventaja más fuerte para estos sectores más tradicionales.

Finalmente, queremos volver a resaltar la heterogeneidad y la complejidad de la relación del comercio en términos de las condiciones laborales estudiadas. Tanto la distribución del empleo, como la composición de las ramas económicas que engloban a estos sectores transables que son ganadores y perdedores, así como la distancia entre ellos son elementos que muestran diferencias en los tres países.

Con respecto a las distribuciones del empleo según su relación con el comercio internacional, se señaló que Costa Rica mantiene un sector de actividades ligadas al comercio que sobresale por ser el más amplio, elemento que coincide con que el país ha tenido una relativa diversificación de productos y socios comerciales superior al resto. Sin embargo, Guatemala también posee un sector amplio en términos del empleo generado por los sectores transables, pero mantiene una continuidad histórica más fuerte con el modelo anterior al cambio estructural. Esto muestra que la generación del empleo en los sectores transables puede mantener pesos similares en las distribuciones y dar cuenta de fenómenos distintos. Por su parte, El Salvador, un país mucho más pequeño y con menos recursos naturales, y que ha sido menos exitoso con su diversificación comercial, mantiene una estructura de empleo donde prevalecen los puestos en sectores que tienen poca relación con el comercio.

Del mismo modo, también hemos apuntado que la distribución global entre actividades transables y no transables no permite ver el panorama polarizado de la estructura al interior de los sectores transables que emplea trabajadores de manera diferenciada. Los *sectores transables concentrados* tienden a ser los mayoritarios en las distribuciones del comercio en todos los países. Es decir, a pesar de los esfuerzos de diversificación, son estos sectores dependientes de pocos compradores y que se caracterizan por estar anclados a un patrón tradicional de intercambio, los que siguen empleando a la mayor parte de la fuerza de trabajo, aun cuando estos sectores hayan perdido participación en las estructuras de exportación.

Es muy importante mencionar que las características de cómo se lleva a cabo el comercio internacional aparecen como el gran elemento diferenciador en las condiciones laborales, en todos los países. En todos ellos, los sectores ligados al comercio que están concentrados en pocos socios difieren en desempeños de los *otros transables* (sectores altamente transables pero que se desarrollan en mercados con más socios comerciales o sectores especializados en ser exportadores o importadores). Esto muestra que hay elementos del comercio y el tipo de mercado en el que se desarrolla el intercambio de bienes y servicios que constriñen más los desempeños de las condiciones laborales, en específico, en términos de los ingresos laborales por hora. Tal como se esperaba, en espacios donde existen condiciones menos concentradas de países compradores, las condiciones laborales parecen tener mejores resultados para los trabajadores. No obstante, estos sectores ganadores son pequeños en

relación a los perdedores. Esta polaridad dentro de los sectores transables es el hallazgo más importante de nuestra investigación.

Este comportamiento entre los sectores transables se mantiene en todos los países, pese a todas las diferencias que hemos señalado para los tres casos, entre las que resaltan los contextos históricos institucionales. Los países coinciden en una historia común de tener un pasado anclado en modelos agroexportadores, por lo cual hay una coincidencia interna en que los sectores ligados a la agricultura estén dentro de los sectores más amplios, al mismo tiempo los más concentrados y además con las peores condiciones laborales. Mientras que sus sectores ganadores, están conformados por una pequeña minoría de trabajadores que se logra insertar a otros esquemas más diversificados de exportación.

Hay que tener en cuenta que el que un país sea más diversificado que otro, en términos de la estructura de exportaciones, no necesariamente se traslada a los tamaños de los sectores perdedores en el mercado laboral. Como lo hemos señalado, en términos globales de la canasta exportadora, el país más diversificado es Costa Rica, seguido por Guatemala, y por último, El Salvador. A pesar de esta jerarquía, se mantiene un amplio sector transable concentrado en la distribución de sus trabajadores en Costa Rica. Este caso muestra que la poca diversificación en socios podría matizarse con la diversificación de productos y servicios de exportación, como muestra el caso costarricense, que si bien sigue manteniendo un sector concentrado amplio, las brechas entre los sectores transables son menores.

Así mismo, la distancia entre las condiciones laborales a las que tiene acceso un trabajador empleado en un sector ganador y un perdedor se presentan de manera distinta entre los países y resignifican las distribuciones de la fuerza de trabajo dentro de los sectores. El Salvador se presenta como un país donde el tamaño perdedor es el más pequeño, pero sus desempeños presentan las mayores brechas entre sí; Guatemala mantiene la relación más amplia del tamaño perdedor con respecto al ganador, pero sus brechas son más pequeñas que el caso salvadoreño; mientras que el caso costarricense, mantiene una amplia base inferior pero no tan grande como la guatemalteca; y una brecha muy pequeña entre los sectores.

Por todo lo mencionado anteriormente, es difícil observar resultados directos del comercio exterior en las condiciones laborales. Se necesitan más estudios que nos permitan entender

cómo el valor de las exportaciones y su estructura se trasladan al mercado de trabajo. Por ello, reiteramos que no podemos arrojar elementos de causalidad en las relaciones, ni tampoco de linealidad. A pesar que hemos considerado y que hemos evidenciado fuertes indicios de que un mercado más competitivo, con más socios comerciales, es menos pernicioso que uno concentrado en pocos socios, no se puede establecer que esta relación no se matice de acuerdo elementos propios de cada país y que el impacto en términos de tamaño de los sectores sea el mismo.

Hemos recogido en este apartado los hallazgos más importantes de los capítulos anteriores. Esto evidencia que la relación del comercio y las condiciones laborales es compleja, sobre todo cuando nos abocamos a un estudio comparativo entre naciones y notamos regularidades y excepciones. Por ello, este apartado de resultados empíricos debe enriquecerse con una reflexión que vuelva a los planteamientos teóricos, que se desarrolla en el siguiente y último apartado.

C. REFLEXIONES FINALES

En este capítulo hemos reunido los resultados empíricos para nuestros tres países en estudio de manera comparada. En este último apartado se establece una breve discusión sobre los hallazgos, generada en relación a los marcos teóricos expuestos a lo largo de esta investigación. Esta investigación se concentra en el comercio internacional, como parte de los procesos globalizadores instituidos en la región, y las estructuras económicas que éste mismo ha propiciado durante la primera década del siglo, para luego evaluar las condiciones laborales que se gestan durante un mismo año (2010) en tres países distintos: Guatemala, El Salvador y Costa Rica.

En primer lugar, nuestros hallazgos son ajenos a lo esperado por los organismos internacionales y las lógicas ortodoxas, donde los modelos heredados de la teórica clásica de las ventajas relativas del comercio internacional suponen que éste propicia que aumenten las remuneraciones para los países con mano de obra abundante. Como se ha señalado en esta investigación así como se han retomado en diversos enfoques teóricos y evidencia empírica, esta situación casi no se ha presentado en el mundo (la crítica de Feenstra, 2002 y la reformulaciones estudiadas Katz y Autor, 1999; Feenstra y Hanson, 2001; Acemoglu, 2002; Feenstra, 2007). Por lo general, en estas corrientes los efectos del comercio se evalúan en

términos de desempeños absolutos y a lo largo del tiempo y no en términos relativos y de estructura. En este sentido, ninguna de estas teorías parecen explicar muy bien el por qué la mayor parte de trabajadores cuyas actividades están ligadas con el intercambio exterior de bienes y servicios se colocan en las peores posiciones dentro de las distribuciones nacionales analizadas en este estudio.

Del mismo modo, las reformulaciones de los modelos teóricos ortodoxos exponen que existen otros elementos como el *outsourcing* y la tecnología que estarían restando “bondades” o explicando el efecto negativo del comercio exterior. Sin embargo, hemos estudiado países especializados que son diferenciados en relación a la tecnología: uno basado en recursos naturales, otro en exportaciones de baja tecnología y uno dual, y estos muestran tendencias similares, estas teorías tampoco estarían dándonos argumentos que expliquen por qué hay resultados heterogéneos en el comercio.

La teoría heterodoxa, basada en las ventajas absolutas del comercio internacional (Shaik, 1990; Góchez, 2008), podría explicar de manera indirecta la concentración del empleo en amplios sectores con peores condiciones laborales en los países lo cual se evidencia sobre todo en el caso guatemalteco. Esta teoría plantea que la situación de beneficios extraordinarios incentivaría la inversión en estos sectores y mantendría la competencia internacional no por el aumento de la productividad, sino por el mantenimiento de los costos laborales bajos, lo que mantiene los salarios reducidos de manera estructural, y no friccional. A través de esta lógica se puede entender que existan sectores amplios con salarios bajos como parte importante del contingente de trabajadores y trabajadoras.

El mantenimiento de los costos laborales bajos también podría explicarse por los modelos de oferta ilimitada (Lewis, 1954 y Ranis, 2004) puesto que la situación de pleno empleo dista de ser real en mercados de trabajo como el salvadoreño y sobre todo el guatemalteco, con una alta propensión al subempleo, tal como detallamos en sus capítulos respectivos. Lo que permite un estancamiento de los salarios a un nivel de subsistencia, ante la disponibilidad de mano de obra de manera casi ilimitada.

Existen características históricas de los países estudiados que también hay que tener en cuenta al explicar la incidencia de amplios sectores con peores condiciones laborales. Esto obliga a

retomar elementos que corresponden a la Economía Política y cómo se construyeron las clases hegemónicas en los países de estudio. Hemos mencionado que el modelo aditivo de desarrollo de Fajnzylber (1983), describe todavía bien lo sucedido en Centroamérica. Lo que éste postula es que los modelos de desarrollo se han ido superponiendo en las bases del modelo agroexportador, sin cambiar las dinámicas de la sociedad. En este sentido, el cambio al modelo híbrido presentado por Bulmer-Thomas (1989[2011]), se superpuso y mantiene sus bases muy ancladas en el modelo agroexportador. La existencia de fuertes clases hegemónicas ligadas al poder de la tierra, que luego se constituyeron en burguesías, también explican la escasez de inversión en otros sectores productivos y mantienen cierta continuidad en los sectores más tradicionales.

Como se ha señalado, en Guatemala, la inversión ha tenido una historia de escasez, debido a los cimientos en que la clase empresarial se constituyó: un pasado histórico anclado a la propiedad de tierra, con una oferta laboral abundante. Por lo que se ha indicado la ausencia de incentivos para las mejoras en la productividad, aún en los momentos de auge cuando el país estaba volcado a las exportaciones tradicionales (Torres Rivas, 2011 y Borges-Guerra, 2006).

En el caso salvadoreño, además de estos elementos constitutivos, se combina un fenómeno de diferenciación, ante el proceso migratorio que inició en los 80. Se ha señalado la presencia del mal “holandés, es decir un proceso de desindustrialización provocado por la sobrevalorización cambiaria que empuja a la apreciación del tipo de cambio, lo que hace menos competitiva las exportaciones. Este choque en la balanza de pagos, se da por la presencia de las remesas y su impacto en el patrocinio del consumo (Rivera Campos, 2002). Esto representa un obstáculo para el desarrollo de otros sectores productivos; pues existe poder de compra de bienes importados, sin necesidad de producción propia.

También se ha indicado que la historia y la adopción de políticas han sido diferenciadas, sobre todo por la amplia tradición institucional de Costa Rica, que sumada a un diferente ritmo y adopción de las políticas de ajuste, redundan en mercados donde los beneficios aparecen en actividades de naturaleza distinta. También se debe destacar la ausencia de conflicto armado y la expansión de la educación y la economía de postguerra de los años 50 en esta nación, lo cual tuvo una coincidencia temporal con la demanda externa, lo que

proporcionó una estructura social que Pérez Sáinz *et al* (2003) nombra como “mesocrática”, por su importancia en los mandos medios.

Ahora, si nos enfocamos en la especificidad de la composición de los grandes sectores “perdedores” en términos de condiciones laborales, observamos la fuerte presencia y de continuidad histórica de los sectores agrícolas. Cabe destacar que este mal desempeño en términos de condiciones coincide con el repunte de los precios agrícolas; De Ferranti *et al* (2002) señalan que sólo las exportaciones costarricenses han crecido más allá que el efecto de los precios de los productos, situación que sigue manteniendo hasta el reciente 2012, de acuerdo al Banco Mundial (2012). Del mismo modo, en el último quinquenio de la década anterior (2005-2010) el desempeño de los países fue positivo pero moderado, pues no fue superior al de principios de los 90, tal como lo observamos en el capítulo I, a excepción de El Salvador donde este sector sí se mostró más dinámico. Por lo que pareciera que el frágil dinamismo basado en precios tampoco se relaciona con las condiciones laborales.

Esta poca vinculación entre el comportamiento agregado y las condiciones laborales coincide además con un panorama en que no se vislumbran mejores proyecciones para el sector agrícola, a nivel mundial. CEPAL, FAO e IICA (2012) han publicado las perspectivas futuras para América Latina. En Guatemala y El Salvador, el sector agrícola se presenta como un sector con productividad por debajo del promedio latinoamericano, mientras que Costa Rica ha crecido constantemente en los últimos 20 años. Sin embargo, la perspectiva general es que la brecha de productividad entre los países a nivel mundial ha aumentado, lo que indica que la convergencia no parece ser una realidad cercana entre los países, incluso en los más destacados entre los latinoamericanos.

Además, nuestros resultados indican que permea la precariedad sobre los casos exitosos, incluso en Costa Rica, el país más avanzado en productividad agrícola. En términos del empleo, como lo señalamos en el capítulo VI, un tercio del “sector concentrado agrícola” se encuentra en lo que hemos denominado como de “subsistencia agrícola”, es decir trabajadores por cuenta propia y no remunerados dentro de este sector. Frente a este sector, tenemos el sector de “otros transables” donde el sector de informática se coloca como un sector de alta productividad y con requerimientos de calificación más altos, pero con una demanda también pequeña de trabajadores.

Es importante remarcar que, en todos los casos, Estados Unidos es el principal comprador de estos productos agrícolas. Como vimos, según el WITS, en el año 2010 más de la mitad de las exportaciones agrícolas costarricenses, casi la mitad de las guatemaltecas y alrededor de un tercio de las salvadoreñas, fueron compradas por Estados Unidos, lo que añade al pobre desempeño en condiciones laborales, una situación de vulnerabilidad.

Otro elemento esencial para leer nuestros resultados, refiere a la manera en cómo se ejecutan (o no) las mejoras en la productividad. Cuando llegan a realizarse en los países, lo hacen de manera fragmentada y conviven con los sistemas tradicionales y los circuitos de baja productividad. Tal como mencionamos, la liberalización de la cuenta de capital y la atracción de IED, agrava este problema, tal como se planteaba en el marco teórico con los aportes cepalinos resumidos por Bielschosky (2006), Salvia (2010) y la reciente aproximación de Infante (2011).

La dinámica dual costarricense es el ejemplo más claro del aumento de la heterogeneidad estructural de los países estudiados, que al mismo tiempo segmenta el mercado de trabajo. Este proceso no es único en la región estudiada ni en la latinoamericana. Recientemente, como ya hemos mencionado, CEPAL (2012) e Infante (2011) explican que este fenómeno productivo se ha trasladado hacia una profundización en la heterogeneidad laboral latinoamericana para el periodo de 1990-2008, misma que se transfiere a la creación de mercados de trabajos diferenciados. El resultado de esta transferencia es que se han acrecentado las situaciones de desigualdad social por la fuente de los ingresos. Lo que se muestra al estudiar el espectro latinoamericano es que los aumentos de la productividad y con mayor incidencia en el desempeño económico, se concentran en un sector de alta tecnología; mientras que ha aumentado la participación del trabajo en los sectores de subsistencia. En este sentido, vale la pena rescatar lo dicho en nuestro capítulo introductorio, de cómo Costa Rica mantiene un estancamiento en la distribución del ingreso, a pesar de presentar mejores desempeños frente a los otros dos casos de estudio (Capítulo I, apartado A.2; Capítulo VI, apartado A).

Todo lo anterior nos lleva a subrayar la importancia de remitir nuestros resultados a la historia y evolución particular de cada país. Existen elementos de política e instituciones que intervienen. El objetivo de esta investigación no era dar cuenta de cada uno de estos aspectos,

sino más bien concentrarse en los resultados que estas configuraciones establecen con respecto a las características asociadas a la inserción laboral, en un momento en que se han consolidado diferentes acepciones de un modelo extrovertido en la región centroamericana. La apertura comercial y el subsecuente intercambio de mercancías y servicios, es solo uno de los aspectos que configura estos modos de producir y generar valor agregado hacia el exterior. Es necesario que existan más investigaciones que logren deslindar los elementos de la complejidad de los fenómenos productivos y sus repercusiones en el mundo del trabajo.

La complejización, heterogeneidad y fragmentación de los mercados laborales es una consecuencia de la globalización (Antunes 2005; Mora, 2010) la cual ha fomentado modelos extrovertidos de desarrollo. Este mismo fenómeno lleva consigo un detrimento de las instituciones como los sindicatos y otros representantes de la clase de trabajadores, ya frágiles en los casos salvadoreño y guatemalteco, y una erosión en Costa Rica. No es casual entonces que en los sectores donde el poder de compra de las exportaciones está más concentrado, resulte en peores condiciones laborales, pues además de lo que se explica desde los esquemas económicos, sobre una distorsión de mercado con características de monopsonio y oligopsonio que generan reducción de precios y cantidad exportada, existe una situación donde la negociación salarial se ha debilitado desde las políticas de flexibilización.

En estas condiciones donde los poderes de negociación están muy sesgados, Deardoff y Rajamaran (2009) explican que los avances tecnológicos favorecen a las grandes escalas de operación extranjeras. Esta situación acrecienta la contradicción entre el bienestar de los trabajadores y las lógicas productivas nacionales frente a la competencia internacional en situaciones de desventaja de poder de mercado.

Para concluir, a partir de lo estudiado para tres países en un año específico, no se puede afirmar que el comercio ha llevado al bienestar generalizado ni a una capacidad de “comprar” mejores condiciones laborales tal como proponen los economistas entusiastas del comercio internacional como Flanagan (2006). Esto es sobre todo cierto para los casos guatemalteco y salvadoreño. A pesar que en el caso costarricense haya mejores condiciones laborales que en estos dos países, en términos relativos, los sectores asociados al comercio exterior tampoco generan beneficios significativos que logren llegar al derrame hacia el bienestar general de la población. Desde el lado ortodoxo, López-Calva (2010:4-5) explica que los efectos

perniciosos de la reforma económica aún no se han disipado en las economías centroamericanas, y que esto podría explicar los exiguos desempeños económicos. Es decir, que las economías no estarían nada cerca del “derrame” generalizado, sino más bien lo que encontramos es que hay algunos sectores vinculados al comercio exterior mejores que otros. Estos son los que hemos denominado *otros transables*, con diversificación de socios, pero que agrupan a sectores minoritarios de la fuerza de trabajo.

Además de este poco “derrame de bienestar”, hemos abogado por adoptar una posición crítica frente a la visión de una oferta de trabajo homogénea. Existen elementos propios y específicos que deben analizarse a la luz de la composición de la fuerza de trabajo que también permean las estructuras de las condiciones laborales. Asimismo, hemos encontrado grupos demográficos particulares que mantienen situaciones de desventaja. Para el caso guatemalteco, se aprecia una situación desventajosa para las personas cuya adscripción étnica es *indígena*, porque conforman gran parte de la fuerza de trabajo y, además, tienen ingresos sustancialmente inferiores con condiciones de protección social que refuerzan esta exclusión en el mercado laboral. En el caso salvadoreño, tenemos que la presencia de recepción de *remesas* que coincide con menores probabilidades de acceder a la seguridad social, frente a quienes no reciben remesas, lo que indica que el proceso migratorio externo de los hogares no necesariamente subsana la precariedad de los individuos relacionados con el migrante en el país de origen. En el caso costarricense, la presencia de *fuerza de trabajo extranjera* resulta en una situación donde estos trabajadores están sustancialmente menos adscritos al sistema institucional y tradicional de protección de este país, lo que genera nuevas dinámicas de trabajo más flexibles y sobretodo, en detrimento de este grupo de trabajadores con respecto a sus pares nacionales.

También como parte de la conclusión final, queremos hacer una reflexión sobre el uso de la información y sus limitantes. Esta investigación estableció que las estructuras tradicionales de actividad económica en las encuestas de empleo no evidencian la naturaleza de los vínculos de las mismas con el comercio y, por tanto, con los esquemas globalizadores y las lógicas de las políticas económicas de los últimos 30 años, desde las políticas de ajuste estructural. Por otro lado, existe una gran cantidad de información acerca de los intercambios de productos y de servicios entre los países; aún falta mucho para establecer correspondencias

directas con las ramas de actividad y por tanto con el mercado de trabajo. El reto más grande de esta investigación fue tratar de trasladar la especificidad de la información del comercio a la generalidad de la información del mercado de trabajo, el cual se estudia a través de encuestas en todos los países. Esto no permite tener un desglose más específico de las ramas productivas al mismo nivel que la información del comercio internacional. Sin embargo, a pesar de estas limitantes, pudimos observar la heterogeneidad dentro del sector transable. De nuevo, hacemos énfasis en que si bien hemos estudiado de manera indirecta las relaciones entre el comercio y las condiciones laborales, esta relación está medida por la estructura productiva, misma que mantiene condiciones iniciales diferenciadas entre los países, así como políticas e instituciones que la afectan.

Un elemento importante que podría arrojar nuevos matices y complementar la presente investigación es tratar de conectar la información tarifaria y sus cambios, así como las barreras no tarifarias (como licencias y cuotas) con los sectores de producción que puedan ligarse con el mercado de trabajo. Sin duda, este análisis profundizaría el conocimiento de los efectos, no sólo del comercio, sino del proceso de globalización de manera más general y otras políticas de apertura económica sobre el mercado de trabajo.

Tampoco se pretendía hacer un estudio de únicamente los sectores ligados al comercio o estudiar casos específicos de clústeres globalizados, sino más bien analizar la dinámica productiva que se genera a través de la apertura; de este modo, a lo largo de la investigación hemos incluido y analizado la relación de las condiciones con los sectores no transables, e incluso tratamos de llegar a indicios de los vínculos de dinamismo interno dentro de estos sectores con las condiciones laborales.

Esto es así, porque desde la sociodemografía la idea de *estructura* ha permeado nuestro análisis, y nos ha interesado tratar de contraponer la composición y distribución de la población trabajadora en término de sus condiciones laborales, con la estructura productiva que se genera a través de distintas relaciones con el intercambio internacional.

El haber dado importancia a la estructura, nos llevó a construir una clasificación que es replicable, basada en criterios relativos a la configuración de cada país, lo que la hizo comparable entre los tres casos. Con ello pudimos determinar que las distribuciones del

empleo y de las condiciones laborales mantienen variaciones al interior de la clasificación, de tal cuenta que observamos la complejidad de la relación entre el comercio internacional y el mercado de trabajo desde tres contextos diferenciados en un momento específico del tiempo.

No dudamos de que existan otros elementos y enfoques analíticos y metodológicos que podrían complementar esta investigación, por ejemplo, extender el análisis a varias observaciones a lo largo del tiempo, lo que ampliaría este estudio de corte transversal; del mismo modo enfocarse en alguno de los sectores o ramas, desde una perspectiva cualitativa nos ayudaría a entender algunas dinámicas. De tal cuenta, que nuestros resultados preparan una agenda de investigación futura que profundice desde la fuerza de trabajo, los cambios estructurales económicos y los modelos basados en la exportación y la posible relación con las condiciones laborales.

BIBLIOGRAFÍA

- Acemoglu, Daron (2002), «Technical Change, Inequality, and the Labor Market», *Journal of Economic Literature*, vol. 40, No. 1.
- Acemoglu, Daron, Simon Johnson y James A Robinson (2005), «Institutions as a fundamental cause of long-run growth», *Handbook of economic growth*, vol. 1.
- Acevedo, Carlos (2008), «Educación y empleo juvenil para una sociedad más segura y cohesionada», ed PNUD, San Salvador, PNUD, pp. 251-273.
- Agulló, Esteban (2001), «Entre la precariedad laboral y la exclusión social: los otros trabajos, los otros trabajadores», eds Esteban Agulló Tomás y Anastasio (compiladores) Ovejero Bernal, Madrid, Ediciones Pirámide, pp. 95-144.
- Alison, Paul (2010), «When Can You Safely Ignore Multicollinearity?», *Statistical horizons*.
- Álvarez Garro, Laura (2013), *El mito democrático costarricense: La constitución de la práctica política en periodos de conflicto social*, FLACSO Mexico.
- Antunes, Ricardo (2005), *Los sentidos del trabajo: ensayo sobre la afirmación y la negación del trabajo*, Buenos Aires, Taller de Estudios Laborales; Herramienta.
- Arias Ramírez, Rafael y Leonardo Sánchez Hernández (2012), «Patrones de localización, concentración y evolución del empleo industrial en la Gran Área Metropolitana (GAM) de Costa Rica», *Ciencias Económicas*, vol. 30, No. 2.
- ASIES (2008), «Política Económica 2004-2008», *Revista ASIES*, No. 2, Departamento de Investigación y Consultoría Económica, ASIES.
- AVANCSO (1998), *La economía de Guatemala ante el ajuste estructural a comienzos de los 90's*, Asociación para el Avance de las Ciencias Sociales en Guatemala.
- Balioune-Lutz, M. y S. H. Boko (2012), «Trade, Institutions, Income and Human Development in African Countries», *Journal of African Economies*, vol. 22, No. 2, diciembre.
- Banco Mundial (2012), *World Development Indicators 2012*, World Bank Publications.
- (1993), *Sistema de Cuentas Nacionales Cuentas Nacionales 1993*, Banco Mundial Bruselas / Luxemburgo, Nueva York, París, Washington D.C., Banco Mundial.
- BANGUAT (2012), «Base de datos de Cuentas Nacionales de Producción», Guatemala, Guatemala, Banco Central de Reserva.
- Bárcena, Alicia (2014), «Desafíos de la integración frente a un nuevo contexto internacional», Santiago de Chile, CEPAL.
- Bashir, Sajitha, T. Gindling H. y Ana María Oviedo (2012), «Mejores empleos en América Central. El rol del capital humano.», Washington D.C., p. 38.
- Basualdo, Eduardo (1987), *Deuda externa y poder económico en la Argentina*, Editorial Nueva América.
- Bay, Guiomar y CELADE (2011), *Proyecciones de población a largo plazo*, Santiago de Chile, Naciones Unidas.
- BCCR (2013), «Base de datos de Cuentas Nacionales de Producción», San José, Costa Rica, Banco Central de Reserva.
- BCR (2010), «Base de datos de Cuentas Nacionales de Producción», San Salvador, El Salvador, Banco Central de Reserva.
- Berg, Janine y David Kucera (2008), «Labour Institutions in the Developing World: Historical and Theoretical Perspectives», *In defence of labour market institutions: cultivating justice in the developing world*, eds Janine Berg y David Kucera, Houndsmills, Basingstoke, Hampshire; New York, Palgrave Macmillan, pp. 9-31.
- BID (2008), «Índice de déficit por desastre (IDD)», [en línea] <<http://www.iadb.org/exr/disaster/ddi.cfm?language=Spanish&PARID=2>>.
- Bielschowsky, Ricardo (2006), «Vigencia de los aportes de Celso Furtado», *Revista de la CEPAL*, No. 88.

- Blecker, Robert (2012), «Stolper-Samuelson Revisited: Trade and Distribution With Oligopolistic Profits», *Metroeconomica*, vol. 63, No. 3, julio.
- Buchtemann, Christopher F y Sigrid Quack (1990), «How precarious is 'non-standard' employment? Evidence for West Germany», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 14, No. 3.
- Buera, Francisco J. y Joseph P. Kaboski (2009), «Can Traditional Theories of Structural Change Fit The Data?», *Journal of the European Economic Association*, vol. 7, No. 2-3, abril.
- Bull, Benedicte y Yuri Kasahara (2014), «The transformation of Central America economic elites: from local tycoons to transnational business groups», *Handbook of Central American Governance*, Routledge international handbooks, eds Diego Sánchez-Ancochea y Salvador Martí i Puig, Londres; New York, Routledge, pp. 236-250.
- Bulmer-Thomas, Víctor (2011), *La economía política de Centroamérica desde 1920*, Guatemala, Biblioteca Básica de Historia de Guatemala.
- Burton, Henry (2008), «Trade policy and development», *International handbook of development economics*, eds Amitava Dutt y Jaime Ros, Cheltenham, UK Northampton, Mass, Edward Elgar, pp. 30-46.
- Bustos, P. (2005), «Rising Wage Inequality in the Argentinean Manufacturing Sector: The Impact of Trade and Foreign Investment on Technology and Skill Upgrading», *Unpub. Paper, Harvard University*.
- Cabrera, Maynor y Manuel Delgado (2010), «Implicaciones de la política macroeconómica, los choques externos y los sistemas de protección social en la pobreza, la desigualdad y la vulnerabilidad en América Latina y el Caribe. Guatemala», *Colección Documentos de proyectos*, CEPAL.
- Cabrera, Oscar (2001), «La competencia internacional: factores explicativos de la competitividad industrial en los países del mercado común centroamericano».
- Caicedo, Maritza (2010), *Migración, trabajo y desigualdad. Los inmigrantes latinoamericanos y caribeños en Estados Unidos*, México D.F., Centro de Estudios Demográficos Urbanos y Ambientales, El Colegio de México.
- Canales, Alejandro y Susana Lerner (eds.) (2003), *Desafíos teórico-metodológicos en los estudios de población en el inicio del milenio*, México D.F.; Guadalajara México, El Colegio de México; Sociedad Mexicana de Demografía; Universidad de Guadalajara Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas.
- Canatur (2010), «Anuario Estadístico», No. 2010.
- CEPAL (2014), «Cadenas globales de valor y diversificación de exportaciones. El caso de Costa Rica», Santiago de Chile.
- (2012), «Cambio estructural para el desarrollo: Una visión integrada del desarrollo», *Sesiones de la CEPAL*, No. 31.
- (ed.) (2011), *Panorama Social de América Latina*, New York, UN.
- (ed.) (2008), *Panorama Social de América Latina*, New York, UN.
- (2002), *Estilos de desarrollo y mutaciones del sector laboral en la región norte de América Latina.*, México, D.F., Naciones Unidas.
- CEPAL, División de Estadísticas (2012), «CEPALSTAT: Estadísticas e Indicadores Demográficos y Sociales. América Latina», [base de datos] <<http://websie.eclac.cl/infest/ajax/cepalstat.asp?carpeta=estadisticas>>.
- (2011), «CEPALSTAT: Estadísticas e Indicadores Demográficos y Sociales. América Latina», [base de datos] <<http://websie.eclac.cl/infest/ajax/cepalstat.asp?carpeta=estadisticas>>.
- CEPAL, FAO y IICA (2012), *Perspectivas de la agricultura y del desarrollo rural en las Américas: una mirada hacia América Latina y el Caribe. 2013*.
- CEPAL, Unidad de Evaluación de Desastres (2010), «Desastres y desarrollo: el impacto en 2010».
- Céspedes, Víctor Hugo y Ronulfo Jiménez (2007), *Distribución del ingreso en Costa Rica, 1988-2004*, San José, Costa Rica, Academia de Centroamérica Banco Centroamericano de Integración Económica Banco Interfin Fundación Konrad Adenauer.

- Céspedes, Víctor Hugo y Ronulfo Jiménez (1994), «Apertura comercial y mercado laboral en Costa Rica», *Academia de Centroamérica, San José, Costa Rica*.
- Ciarli, Tommaso y Elisa Giuliani (2005), «Inversión extranjera directa y encadenamientos productivos en Costa Rica», *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*.
- Clausen, Sten-Erik (1998), «Applied Correspondence Analysis : An Introduction», *Sage University Papers Series. Quantitative Applications in the Social Science*.
- Cunningham Kain, Myrna y otros (2009), *Discriminación y racismo y panorama para revertirlos : Bolivia, Guatemala, Panamá, Perú, Quito, Ecuador*, UNIFEM Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer-Región Andina.
- Deardorff, Alan V. e Indira Rajaraman (2009), «Buyer Concentration in Markets for Developing Country Exports», *Review of Development Economics*, vol. 13, No. 2, mayo.
- Díaz Arias, David (2007), «Entre la guerra de castas y la ladinización. La imagen del indígena en la Centroamérica liberal, 1870-1944», *Revista de estudios sociales*, No. 26.
- DIGESTYC (2007), «VI Censo de Población y V Censo de Vivienda El Salvador.», San Salvador, Dirección General de Estadísticas y Censos.
- DIGESTYC-MINEC (2010), *Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM) - Microdatos*, Ciudad Delgado, El Salvador.
- DIGESTYC-MINEC, UNFPA y CELADE (2009), «Estimaciones y proyecciones de población 1950-2050», San Salvador, El Salvador.
- Doeringer, Peter y Michael Piore (1971), *Internal labor markets and manpower analysis*, M.E. Sharpe.
- Durán Lima, José (2008), «Indicadores de comercio exterior y política comercial : generalidades metodológicas e indicadores básicos», Santiago Chile.
- Dwyer, Jacqueline (1992), «The tradeable non-tradeable dichotomy: a practical approach», *Australian Economic Papers*, vol. 31, No. 59.
- Edwards, Sebastian (1997), «Trade policy, growth, and income distribution», *The American Economic Review*.
- El financiero* (2014), «Intel trasladará el proceso de manufactura de Costa Rica a Asia y despedirá a 1,500 empleados», Costa Rica.
- Escoto, Ana (2010), «La precariedad laboral juvenil en El Salvador, 2003-2007». Tesis para optar al grado de Maestría en Estudios de Población, México D.F. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Fajnzylber, F. (1983), *La industrialización trunca de América Latina*, Centro de Economía Transnacional.
- Falkinger, Josef y Volker Grossmann (2005), «Institutions and development: The interaction between trade regime and political system», *Journal of Economic Growth*, vol. 10, No. 3.
- Feenstra, Robert C (2007), «Globalization and its impact on labour», The Vienna Institute for International Economic Studies, wiiw.
- (2002), *Advanced International Trade: Theory and Evidence*, ed National Bureau of Economic Research, University of California, Davis.
- Feenstra, Robert y Gordon Hanson (2001), «Global Production Sharing and Rising Inequality: A Survey of Trade and Wages», julio.
- De Ferranti, David y otros (2002), *De los recursos naturales a la economía del conocimiento*, Washington, DC., Banco Mundial.
- Fields, Gary S (2003), «El trabajo decente y las políticas de desarrollo», *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 122, No. 2.
- Fisher, Allan (1939), «Production, primary, secondary and tertiary», *Economic Record*, vol. 15, No. 1.
- Flanagan, Robert J. (2006), *Globalization and Labor Conditions*, OUP Catalogue, , Oxford University Press.

- Fondo Monetario Internacional (2011), «World economic outlook», *World Economic Outlook Databases (WEO)*, [base de datos] [fecha de consulta: 6 de enero de 2012].
- Fondo Monetario Internacional y Naciones Unidas (2002), *Manual de estadísticas del Comercio Internacional de Servicios*, New York, Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, División de Estadística.
- Free Trade Agreements under Negotiation (2013), «China FTA Network», *Free Trade Agreements under Negotiation*, [en línea] <<http://fta.mofcom.gov.cn/topic/encosta.shtml>> [fecha de consulta: 6 de agosto de 2013].
- Fugde, Judy y Rosemary Owens (2006), «Precarious Work, Women, and the New Economy: the challenge of legal norms», *Precarious Work, Women, and the New Economy*, Portland, Hart Publishing, pp. 3-27.
- Funkhouser, Edward (1998), *Mercado laboral y pobreza en Centroamérica : ganadores y perdedores del ajuste estructural*, San José Costa Rica ;New York, FLACSO ;;SSRC.
- Galín, Pedro (1987), «Condiciones de trabajo y precarización del empleo», *Condiciones de trabajo en América Latina*, ed Marta Novick, Buenos Aires, CLACSO, pp. 101-110.
- García, Brígida (2011), «Las carencias laborales en México: Conceptos e indicadores», *Trabajos atípicos y precarización del empleo*, eds María Edith Pacheco Gómez Muñoz, Enrique de la Garza Toledo, y Luis Reygadas, México, D.F., El Colegio de México, pp. 81-113.
- Garza Toledo, Enrique de la (2000), «La flexibilidad del trabajo en América Latina», *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*, ed Enrique de la Garza Toledo, México, Colegio de México Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales Universidad Autónoma Metropolitana Fondo de Cultura Económica, pp. 149-178.
- Gasparini, Leonardo; y Lustig, Nora (2011), «The Rise and Fall of Income Inequality in Latin America», Universidad Nacional de La Plata.
- Gazzotti, Alejandro (1987), «La inserción precaria al mercado de trabajo», *Condiciones de trabajo en América Latina*, ed Marta Novick, Buenos Aires, CLACSO, pp. 111-120.
- Góchez, Roberto (2008), «Elementos para la Crítica Marxista de la Ortodoxia Neoclásica del Comercio Internacional», *Realidad*, No. 115.
- Góchez, Roberto y Víctor Antonio Tablas (2013), «Tipo de cambio real y déficit comercial en Guatemala 1970-2007. Un enfoque heterodoxo», *Documentos de proyecto*, CEPAL - Sede Subregional México.
- Goldberg, Pinelopi Koujianou y Nina Pavcnik (2007), «Distributional Effects of Globalization in Developing Countries», febrero.
- González, Anabel (2011), «Crecimiento con base en el comercio exterior y la inversión extranjera directa: punto de partida resultados, oportunidades y acciones futuras», *Costa Rica y su modelo de crecimiento: revisión a la luz de la crisis internacional*, eds Luis Mesalles y Pacheco, Adrián, San José, Costa Rica, Academia de Centroamérica, pp. 161-190.
- González, Carlos y Pedro Prado (2010), «El papel del Estado en la reactivación económica», *Momento*, Asociación de Investigación y Estudios Sociales, vol. 25, No. 3.
- Greenacre, Michael y Jörg Blasius (2006), *Multiple Correspondence Analysis and related Methods*, Florida, Taylor and Francis Group, LLC.
- Hándal, Georgina, Edgar Lara y Mónica Cerritos (2009), *Empleo y pobreza: estado de los indicadores*, San Salvador, Fundación Nacional para el Desarrollo (FUNDE).
- Heritage Foundation (2011), *Index of Economic Freedom*, Washington, DC; New York, The Heritage Foundation and Dow Jones & Company, Inc.
- Hoekman, Bernard M y Marcelo Olarreaga (2007), *Global Trade and Poor Nations: The Poverty Impacts and Policy Implications of Liberalization*, Brookings Institution Press.
- Human Rights Watch (2003), *El Salvador, Deliberate Indifference: El Salvador's Failure to Protect Workers' Rights*. Human Rights Watch.
- INE (2010), *Encuesta Nacional de Empleo e Ingresos (ENEI) - Microdatos*, Guatemala, Guatemala.

- INEC (2013), «Herramienta de consulta de datos», San José, Costa Rica, Instituto Nacional de Estadística y Censos.
- (2012), «Resultados del Censo de Población 2011», San José, Costa Rica, Instituto Nacional de Estadística y Censos.
- (2010), *Encuesta Nacional de Hogares (ENAHOG) - Microdatos*, San José, Costa Rica.
- Infante, Ricardo (2010), «Tendencias del grado de heterogeneidad estructural en América Latina, 1960-2008», *El desarrollo inclusivo en América Latina y el Caribe : ensayos sobre políticas de convergencia productiva para la igualdad*, Santiago, Chile, Naciones Unidas, CEPAL, pp. 65-94.
- James, Elijah M. (1980), «Openness, country size, and trade concentration in less developed countries: An empirical investigation», *Atlantic Economic Journal*, vol. 8, No. 2.
- Katz, Jorge M. (2001), *Structural reforms, productivity and technological change in Latin America*, Santiago, Chile, United Nations Development Programme Regional Bureau for Latin America and the Caribbean.
- Katz, Lawrence F. y David H. Autor (1999), «Changes in the wage structure and earnings inequality», *Handbook of Labor Economics*, eds O. Ashenfelter y D. Card, Elsevier, pp. 1463-1555.
- Khalaf, Nadim G (1974), «Country size and trade concentration», *The Journal of development studies*, vol. 11, No. 1.
- Kuznets, Simon (1966), *Modern economic growth: Rate, structure, and spread*, New York, Feffer and Simons.
- Lara, Edgar y Silvia Rubio (2006), «¿Tenemos buenos empleos? Impacto de las políticas económicas en los buenos empleos de El Salvador», San Salvador.
- Lazo, José Francisco (2004), «Dolarización y liquidez en El Salvador. Crisis en perspectiva», *Estudios Centroamericanos (ECA)*, No. 663-664.
- Lewis, W. Arthur (1954), «Economic Development with Unlimited Supplies of Labour», *The Manchester School*, vol. 22, No. 2.
- Long, J Scott y Jeremy Freese (2005), «Regression models for categorical outcomes using Stata», *Stata Press, College Station, Texas*.
- López-Calva, Luis F. y Nora Lustig (2010), *Declining inequality in Latin America: a decade of progress?*, Washington D.C., Brookings Institution Press.
- Martínez Franzoni, Juliana (2008), *¿Arañando bienestar?: trabajo remunerado, protección social y familias en América Central*, Buenos Aires Argentina, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- Marx, Karl (1999), *El capital : crítica de la economía política*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Matarrita, Ricardo (2010), «Encadenamientos y Exportaciones», Undécimo Informe sobre el Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible.
- Medina, Fernando y Marco Galván (2008), *Descomposición del coeficiente de Gini por fuentes de ingreso: evidencia empírica para América Latina 1999-2005*, Santiago Chile, CEPAL.
- Meneses, Karla (2009), «Pobreza, desigualdad del ingreso y empleo», Decimoquinto informe sobre el Estado de la Nación en Desarrollo humano Sostenible.
- Mesalles, Luis (2011), «Costa Rica: Resultados de la apertura económica», *Costa Rica y su modelo de crecimiento : revisión a la luz de la crisis internacional*, eds Luis Mesalles y Adrián Pacheco, San José, Costa Rica, Academia de Centroamérica, pp. 67-114.
- Molina Vaquerano, Fabio (2011), *Anuario estadístico «Defunciones por homicidios en El Salvador» Período enero-diciembre 2010*, San Salvador, El Salvador: Instituto Medicina Legal «Dr. Roberto Masferrer», Corte Suprema de Justicia.
- Montesino Castro, Mario Salomón. (2006), «El enfoque de la economía abierta de servicios y la economía de remesas del trabajo», *Estudios Centroamericanos*, No. 695.
- Montiel Masís, Nancy y others (1999), *Costa Rica: reformas económicas, sectores dinámicos y calidad de los empleos*, Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

- Mora Salas, Minor (2010), *Ajuste y empleo : la precarización del trabajo asalariado en la era de la globalización*, Mexico D.F., Colegio de México.
- (2006), *Ajuste estructural y empleo precario el caso de Costa Rica*, México, D.F, M. Mora Salas.
- Morales Gamboa, Abelardo (2008), *Inmigración en Costa Rica: características sociales y laborales, integración y políticas públicas*.
- (2006), *Migración, empleo y pobreza*, San Jose Costa Rica, FLACSO Costa Rica.
- (2002), *Redes transfronterizas : sociedad, empleo y migración entre Nicaragua y Costa Rica*, San José Costa Rica, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Morales Gamboa, Abelardo y Carlos Castro Valverde (1999), «Inmigración laboral nicaragüense en Costa Rica», *Nicaraguan labor migration in Costa Rica*. Report, Facultad Latino Americano de Ciencias Sociales, San José.
- Morán, José David (2001), «Guerra y migración interna en El Salvador, 1978-1991.», *Población del istmo 2000: familia, migración, violencia y medio ambiente*, ed Luis Rosero Bixby, San José, Costa Rica, Centro Centroamericano de Población de la Universidad de Costa Rica.
- Murillo, Álvaro (2014), «Intel deja a Costa Rica sin su mayor fábrica exportadora», *El país*.
- Naciones Unidas (2011), «Indicadores de Desarrollo Humano y Cuadros Temáticos», *Informe de Desarrollo Humano*.
- (2010), «Indicadores de Desarrollo Humano y Cuadros Temáticos», *Informe de Desarrollo Humano*.
- (2009), «Indicadores de Desarrollo Humano y Cuadros Temáticos», *Informe de Desarrollo Humano*.
- (2008), *Clasificaciones estadísticas internacionales incorporadas en el Banco de Datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe de la CEPAL (Revisión 3)*, Santiago de Chile, Naciones Unidas.
- (2005), *Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Todas las Actividades Económicas (CIU): Revisión 3. 1*, Informes Estadísticos (Ser. M) Series, , United Nations Publications.
- Nissanke, Machiko y Erik Thorbecke (2010), «Globalization, Poverty, and Inequality in Latin America: Findings from Case Studies», *World Development World Development*, vol. 38, No. 6.
- Obando Montero, Juan Carlos, Liliana Rojas Molina y Mariana Pineda Muñoz (2009), *Mercado laboral en Centroamérica y República Dominicana*, OIT - AECI.
- OEA (2013), «Sistema de Información de Comercio Exterior», [base de datos] <http://www.sice.oas.org/agreements_s.asp> [fecha de consulta: 8 de junio de 2013].
- OIT (2013a), «NATLEX», [base de datos] <http://www.ilo.org/dyn/natlex/natlex_browse.home?p_lang=en> [fecha de consulta: 1 de julio de 2014].
- (2013b), «NORMLEX», [base de datos] <<http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=1000:12000:0::NO:::>> [fecha de consulta: 1 de julio de 2014].
- (2012), «ILOSTAT», [base de datos] <http://www.ilo.org/ilostat/faces/home/statisticaldata?_afLoop=3576358544907567#%40%3F_afLoop%3D3576358544907567%26_adf.ctrl-state%3Da08jry3z4_167> [fecha de consulta: 1 de julio de 2014].
- (2010a), «LABORSTAT», [base de datos] <<http://laborsta.ilo.org/>> [fecha de consulta: 2 de febrero de 2012].
- (2010b), *Panorama laboral: América Latina y el Caribe*, Oficina Internacional del Trabajo.
- (2009), *Panorama laboral: América Latina y el Caribe*, Oficina Internacional del Trabajo.

- OIT y Employment Trends (EMP/TRENDS) (2009), *Key Indicators of the Labour Market (KILM)*, International Labour Office.
- Onaran, Özlem (2007), «Wage Share, Globalization, and Crisis: The Case of the Manufacturing Industry in Korea, Mexico, and Turkey», No. wp132, Political Economy Research Institute, University of Massachusetts at Amherst.
- Opazo Bernales, Andrés (1976), «Población y desarrollo rural en Centroamérica», *Demografía y Economía*, vol. 10, No. 2 (29).
- Padilla, Ramón y Jorge Mario Martínez Piva (2007), *Apertura comercial y cambio tecnológico en el istmo centroamericano*, México, D.F., Naciones Unidas, CEPAL, Unidad de Comercio Internacional e Industria.
- Padilla, Ramón y Jennifer Arroyo (2013), «Desempeño exportador y heterogeneidad estructural en Costa Rica.», *Serie Aportes para el análisis del desarrollo humano sostenible*, San José, Costa Rica.
- Panigua Serrano, Carlos. (2002), *El bloque empresarial hegemónico salvadoreño*, Universidad centroamericana "José Simeón Cañas".
- Paz Antolín, María José (2008), «Ajuste estructural e informalidad en Guatemala», *Problemas del Desarrollo - Revista Latinoamericana de Economía*, vol. 39, No. 155.
- Pérez Sáinz, Juan Pablo (2010), «Capacidad de mercado e (in)tolerancia hacia las desigualdades de Excedente. Reflexiones desde Centroamérica», *Te das hasta donde te aguantas. (In)tolerancia hacia las desigualdades de excedente en Centroamérica*, ed Juan Pablo Pérez Sáinz, pp. 205-227.
- (2003), «El orden social ante la globalización. Procesos estratificadores en Centroamérica durante los años noventa», *Serie Políticas Sociales*, vol. 80.
- (1996), *De la finca a la maquila : modernización capitalista y trabajo en Centroamérica*, San José Costa Rica, FLACSO.
- (1994), *Globalización y fuerza laboral en Centroamérica*, San José, FLACSO Programa Costa Rica.
- Pérez Sáinz, Juan Pablo y Minor Mora Salas (2007), *La persistencia de la miseria en Centroamérica una mirada desde la exclusión social*, San José, Costa Rica, Flacso.
- Pizarro, Roberto (2001), «La vulnerabilidad social y sus desafíos: una mirada desde América Latina», CEPAL, Naciones Unidas.
- PNUD (2009), *Abrir espacios para la seguridad ciudadana y el desarrollo humano: Informe sobre desarrollo humano para América Central 2009-2010*, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
- Pressman, Steven (2006), *Fifty major economists*, London New York, Routledge.
- Pries, Ludger (2000), «Teoría sociológica del mercado de trabajo», *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*, ed Enrique de la Garza Toledo, México, Colegio de México Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales Universidad Autónoma Metropolitana Fondo de Cultura Económica, pp. 511-537.
- Programa Estado de la Nación (2013), *Decimonoveno Informe Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible*, San José, Costa Rica, Programa Estado de la Nación.
- (2011), *Cuarto Informe Estado de la Región en Desarrollo Humano Sostenible*, San José Costa Rica, Programa Estado de la Nación.
- (2010), *Decimosexto Informe Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible.*, San José, Costa Rica, Programa Estado de la Nación.
- (2008), *Informe Estado de la Región*, San José Costa Rica, Programa Estado de la Nación.
- Rangel, Marta (2004), «Género, etnicidad, pobreza y mercado de trabajo en Bolivia, Ecuador, Guatemala y Perú», *Desigualdades entrecruzadas: pobreza, género, etnia y raza en América Latina*, eds María Elena Valenzuela y Marta Rangel, Santiago de Chile, Oficina Regional de la OIT para América Latina y el Caribe, pp. 29-86.

- Ranis, Gustav (2004), «Arthur Lewis' Contribution to Development Thinking and Policy», Economic Growth Center Discussion Paper, No. August.
- Reygadas, Luis (2011), «Introducción: trabajos atípicos, trabajos precarios: ¿dos caras de la misma moneda?», *Trabajos atípicos y precarización del empleo*, México, D.F., El Colegio de México, pp. 21-47.
- Ricardo, Infante y Manuel Vega Centeno (1999), «La calidad del empleo. La experiencia de los países latinoamericanos y de los Estados Unidos.», *La calidad del empleo: lecciones y tareas*.
- Rivadeneira, Luis (2001), *Guatemala: población y desarrollo*, CEPAL/ECLAC, Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (CELADE), División de Población de la CEPAL, Área de Población y Desarrollo del CELADE.
- Rivera Campos, Roberto (2000), *La economía salvadoreña al final del siglo: Desafíos para el futuro*, San Salvador, FLACSO.
- Robinson, William I. (2003), *Transnational conflicts: Central America, social change and globalization*, Verso.
- Robles Rivera, Francisco (2010), «Nuevos espacios de acumulación: modelo de ajuste estructural en El Salvador y Costa Rica (1980-1999)», *Revista de Ciencias Sociales Universidad de Costa Rica*, No. 128-129.
- Rodgers, Gerry. y Janine Rodgers (1989), *Precarious jobs in labour market regulation: the growth of atypical employment in Western Europe*, International Institute for Labour Studies, Free University of Brussels.
- Rodríguez, Francisco (2008), «International trade and development», *International handbook of development economics*, eds Amitava Dutt y Jaime Ros, Cheltenham, UK Northampton, Mass, Edward Elgar, pp. 3-13.
- Romero, Wilson (2007), «Los costos de la discriminación étnica en Guatemala», *Diagnóstico del racismo en Guatemala*, vol. 1.
- Ros, Jaime (2004), «El crecimiento económico en México y Centroamérica: Desempeño reciente y perspectivas», Estudios y perspectivas.
- Rosales, Julio (2012), «Impactos de la recuperación económica en la producción, el empleo y los ingresos (2010-2011)», Decimotavo informe sobre el Estado de la Nación en Desarrollo humano Sostenible.
- Rostow, Walt Whitman (1990), *The stages of economic growth: A non-communist manifesto*, Cambridge University Press.
- Rubio, Silvia (2006a), «Apertura comercial y empleo en El Salvador», *Alternativas para el Desarrollo*, No. 98.
- (2006b), «Estabilidad en el empleo en El Salvador 1994-2004», *Alternativas para el Desarrollo*, vol. 97, No. 97.
- Salgado, Melissa (2009), «La liberalización comercial en El Salvador: impactos en el nivel de empleo formal y salarios reales», *Realidad: Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, No. 120.
- Salvia, Agustín (2010), «Desigualdad económica y reformas estructurales en Argentina : 1990-1994».
- Sánchez, Marco (2005), *Reformas económicas, régimen cambiario y choques externos : efectos en el desarrollo económico, la desigualdad y la pobreza en Costa Rica, El Salvador y Honduras*, México, D.F, CEPAL, Unidad de Desarrollo Social Sede Subregional de la CEPAL en México.
- Sánchez-Ancochea, Diego y Salvador Martí i Puig (2014), «Introduction: Central America's triple transition and the persistent power of the elite», *Handbook of Central American Governance*, Routledge International Handbooks, eds Diego Sánchez-Ancochea y Salvador Martí i Puig, Londres; New York, Routledge, pp. 4-22.
- Sánchez-Páramo, Carolina y Norbert Rüdiger Schady (2003), *Off and running?: Technology, trade, and the rising demand for skilled workers in Latin America*, World Bank Publications.
- Sapsford, David (2008), «Terms of trade and economic development», *International handbook of development economics*, Cheltenham, UK Northampton, Mass, Edward Elgar, pp. 16-29.

- Sauma, Pablo (2011), «Pobreza, desigualdad en la distribución del ingreso y empleo en un contexto lenta recuperación económica y crisis fiscal», Decimoséptimo informe sobre el Estado de la Nación en Desarrollo humano Sostenible.
- (2004), «Las desigualdades étnicas y de género en el mercado de trabajo de Guatemala».
- Schneider, Aaron (2014), «The great transformation in Central America: transnational accumulation and the evolution of capital», *Handbook of Central American Governance*, Routledge International Handbooks, eds Diego Sánchez-Ancochea y Salvador Martí i Puig, Londres; New York, Routledge, pp. 236-250.
- Schwab, Klaus (2011), *The Global Competitiveness Report 2010–2011*, World Economic Forum.
- Segovia, Alexander (2005), *Integración real y grupos de poder económico en América Central: implicaciones para el desarrollo y la democracia en la región*, San José, Costa Rica, Fundación Friedrich Ebert.
- (2004), «Centroamérica después del café: el fin del modelo agroexportador tradicional y el surgimiento de un nuevo modelo», *Revista Centroamericana de Ciencias Sociales*, vol. I, No. 2.
- (2002), *Transformación estructural y reforma económica en El Salvador: el funcionamiento económico de los noventa y sus efectos sobre el crecimiento, la pobreza y la distribución de ingreso*, Guatemala, Guatemala, Centro América, F & G Editores: Democracia y Desarrollo Consultores.
- Shaik, Anwar (1990), *Valor, acumulación y crisis: ensayos de economía política*, Bogotá, Colombia, Tercer Mundo Editores.
- Silver, Hilary (1994), «Exclusión social y solidaridad social: tres paradigmas», *Revista internacional del trabajo*, vol. 113, No. 5-6.
- Smith, Adam (1958), *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Sojo, Carlos (2010), *Igualitarios: la construcción social de la desigualdad en Costa Rica*, San José, Costa Rica, FLACSO-Costa Rica PNUD.
- Solow, Robert (1990), *The labor market as a social institution*, Basil Blackwell, New York.
- Stallings, Barbara y Wilson Peres (2000), *Growth, employment, and equity: the impact of the economic reforms in Latin America and the Caribbean*, Washington, D.C, Brookings Institution Press Santiago, Chile United Nations, Economic Commission for Latin America and the Caribbean.
- Taubman, Paul y Michael L. Wachter (1987), «Segmented labor markets», eds O. Ashenfelter y R. Layard, Elsevier, pp. 1183-1217.
- Torres Rivas, Edelberto (2011), *Revoluciones sin cambios revolucionarios. Ensayos sobre la crisis en Centroamérica*, Guatemala, F & G Editores.
- Universidad de Pennsylvania (2007), «Penn World Table», *Penn World Tables*, [base de datos] <<http://pwt.econ.upenn.edu/>> [fecha de consulta: 5 de mayo de 2011].
- Urrutia Nájera, Pablo (2011), *La integración económica centroamericana y sus principales componentes*, ed ASIES, Guatemala, Fundación Konrad Adenauer.
- Vargas, Thelmo (2007), «Reformas económicas en Costa Rica: las adoptadas en 1985-2005 y las reformas pendientes», *Reformas para el crecimiento económico de Costa Rica*, eds Luis Mesalles y Oswaldo Céspedes, Academia de Centroamérica.
- Velásquez Carrillo, Carlos (2011), «La consolidación oligárquica neoliberal en El Salvador y los retos para el gobierno del FMLN», *Revista América Latina (Universidad ARCIS, Chile)*, No. 10.
- Violante, Giovanni L (2008), «Skill-Biased Technical Change», *The New Palgrave Dictionary of Economics*, ed Steven; Lawrence, Blume Durlauf, pp. 1-9.
- Williamson, John (2003), «No hay consenso en el significado: reseña sobre el Consenso de Washington y sugerencias sobre los pasos a dar», *Finanzas y desarrollo: publicación trimestral del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial*, vol. 40, No. 3.

Yaffee, Robert A. (2002), «Robust Regression Analysis: Some Popular Statistical Package Options»,
New York.

A.3 LIMITACIONES Y ASPECTOS ESPECÍFICOS DEL USO DE LA INFORMACIÓN (CAPÍTULO III).

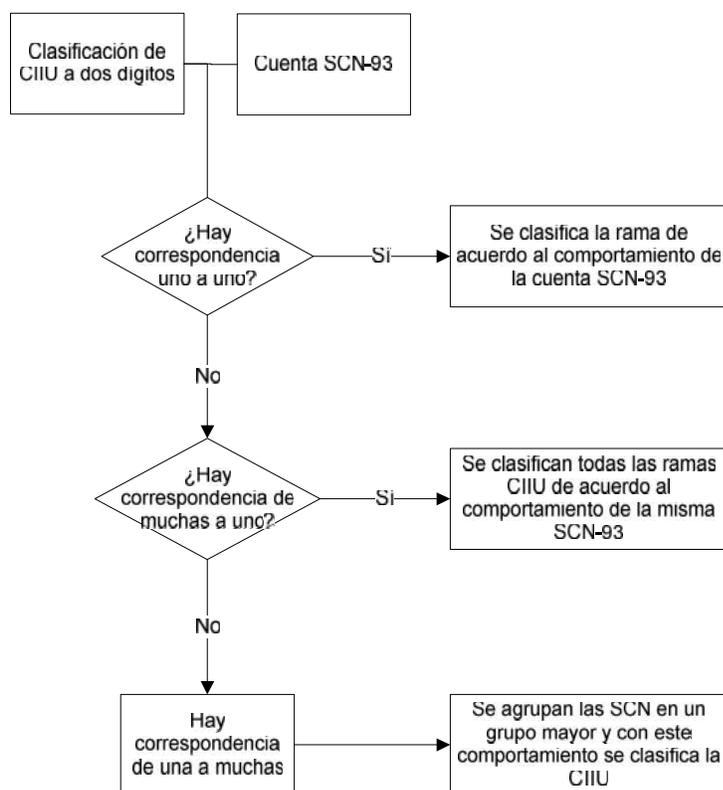
Hemos señalado que la mayor ventaja de trabajar con la CIIU y hacerlo a dos dígitos finales, es que todos los orígenes de información (cuentas nacionales, comercio exterior de productos y de servicios) pueden trasladarse a este nivel y metodológicamente coincide con la estrategia analítica de retomar el papel del mercado de trabajo dentro de los procesos más amplios como la globalización. Sin embargo, el proceso de homologación y de correspondencia no está exento de limitaciones.

Se advierte que una de las desventajas principales es que se pierde detalle en algunos elementos. A continuación estableceremos algunas limitaciones y decisiones que se tomaron a nivel general de los países.

1) Limitaciones para la información de la producción nacional

Al igual que lo sucedido con la EBOPS, la correspondencia SCN-93 con la CIIU Rev. 3, se vuelve por tramos de “muchas a una”, luego de “una a muchas” y otras veces “una a una”. Los catálogos de cuentas nacionales entre países difieren un poco, algunos abren más las cuentas que otros. Por lo general se siguió el siguiente esquema A3.1, el cual señala la lógica de los criterios utilizados para los tres países, de acuerdo al desglose de la información.

ESQUEMA A3.1. DIAGRAMA DE DECISIÓN PARA CLASIFICAR LAS RAMAS DE CIIU A PARTIR DE LA INFORMACIÓN EN CUENTAS NACIONALES



Fuente: Elaboración propia

2) Limitaciones para los servicios transables

Como ya señalamos, Para establecer la clasificación la mayor limitación para los servicios transables ha sido incorporar la cuenta “travel”. Esto se observa con mayor claridad en el cuadro A3.1, que se presenta a continuación. La lógica de la correspondencia tomó como base las tablas de correspondencia intermedias de la EBOPS con la CPC, la cual mantiene una correspondencia parcial con la CIIU, misma que se tomó como guía para identificar la rama de actividad.

CUADRO A3. 1. CORRESPONDENCIA EBOPS – CIU REV. 3 A DOS DÍGITOS

<i>EBOPS</i>	<i>Descripción</i>	<i>Correspondencia CIU Rev.- 3</i>
200	Total EBOPS Services	
205	1 Transportation	61
206	1.1 Sea transport	61
208	1.1.2 Freight	62
209	1.1.3 Other	63
210	1.2 Air transport	62
211	1.2.1 Passenger	62
212	1.2.2 Freight	62
213	1.2.3 Other	63
214	1.3 Other transport	63
215	1.3.1 Passenger	63
216	1.3.2 Freight	63
217	1.3.3 Other	63
224	1.6.1 Passenger	60
225	1.6.2 Freight	60
226	1.6.3 Other	63
236	2 Travel	*
237	2.1 Business travel	*
239	2.1.2 Other	*
240	2.2 Personal travel	*
241	2.2.1 Health-related expenditure	*
242	2.2.2 Education-related expenditure	*
243	2.2.3 Other	*
245	3 Communications services	64
246	3.1 Postal and courier services	64
247	3.2 Telecommunications services	64
249	4 Construction services	45
250	4.1 Construction abroad	45
253	5 Insurance services	66
254	5.1 Life insurance and pension funding	66
255	5.2 Freight insurance	66
257	5.4 Reinsurance	66
260	6 Financial services	65
262	7 Computer and information services	72
263	7.1 Computer services	72
271	9.1.2 Other trade-related services	51
266	8 Royalties and license fees	
268	9 Other business services	74
272	9.2 Operational leasing services	71
273	9.3 Miscellaneous business, professional, and technical services	73
278	9.3.2 Advertising, market research, and public opinion polling	73
284	9.3.6 Other business services	74
287	10 Personal, cultural, and recreational services	
288	10.1 Audiovisual and related services	92
289	10.2 Other personal, cultural, and recreational services	93
291	11 Government services, n.i.e.	75
292	11.1 Embassies and consulates	75
294	11.3 Other government services	75
892	8.2 Other royalties and license fees	
897	10.2.3 Other	93

Fuente: elaboración propia con catálogos disponibles.

(*) Refiere a servicios que no tienen correspondencia con ramas de actividad. Los códigos vacíos, indican que su clasificación depende de los servicios de un nivel más detallado.

Debe tenerse en cuenta que también los servicios que logran ser trasladados a la CIU, deben pasar por la misma clasificación que los productivos, es decir toda la aplicación de criterios

del esquema III-2, discutido en el apartado C del presente capítulo. El Intracen también guarda la información del intercambio entre países de acuerdo a los países que realizan las exportaciones y las importaciones, sin embargo no está disponible para los países en estudio.

En general, las ramas de servicios aparecen como especializadas exportadoras y rara vez se usó el criterio de socios. Se utilizó este criterio en pocos casos, varía entre 4 y 2 ramas por país. En Guatemala fueron las siguientes: 74 - Otras actividades empresariales; 75 - Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; 63 - Actividades de transporte complementarias y auxiliares; actividades de agencias de viajes y 64 - Correo y telecomunicaciones. En El Salvador: 62 - Transporte por vía aérea y 64 - Correo y telecomunicaciones. Finalmente, en Costa Rica: 62 - Transporte por vía aérea; 63 - Actividades de transporte complementarias y auxiliares; actividades de agencias de viajes, 64 - Correo y telecomunicaciones y 74 - Otras actividades empresariales.

Para mantener el criterio de concentración de socios comerciales, se incluyó el IHH para las empresas que mantienen cadenas de valor en la rama respectiva, de acuerdo a la base de datos de Inversión Extranjera, proporcionada por el mismo Intracen. El IHH se calculó en base al número de filiales sobre países o empleos (cuándo éste valor estaba disponible).

3) Limitaciones para los productos transables

La correspondencia entre el SA versión 2002 y la CIIU revisión 3 deja 89 productos fuera de la clasificación. Estos productos representan menos del 2% de las exportaciones de los países centroamericanos estudiados, refieren a manejo de desperdicios y reciclaje en su mayoría. El listado se establece a continuación:

CUADRO A3. 2. EXCEPCIONES DE LA CORRESPONDENCIA CIIU REV.3 Y EL SA2002.

<i>SA2002</i>	<i>Descripción</i>
180200	Cocoa shells, husks, skins and other cocoa waste.
230320	Beet-pulp, bagasse and other waste of sugar manufacture
230230	of wheat
230330	Brewing or distilling dregs and waste
230240	of other cereals
230250	of leguminous plants
230210	of maize (corn)
230220	of rice
230800	Vegetable materials and vegetable waste, vegetable residues and by-products, whether or not in the form of pellets, of a kind used in animal feeding, not elsewhere specified or included.
230310	Residues of starch manufacture and similar residues

SA2002 *Descripción*

230700	Wine lees; argol.
240130	Tobacco refuse
411520	- Parings and other waste of leather or of composition leather, not suitable for the manufacture of leather articles; leather dust, powder and flour
400400	Waste, parings and scrap of rubber (other than hard rubber) and powders and granules obtained therefrom.
440130	Sawdust and wood waste and scrap, whether or not agglomerated in logs, briquettes, pellets or similar forms
470720	other paper or paperboard made mainly of bleached chemical pulp, not coloured in the mass paper or paperboard made mainly of mechanical pulp (for example, newspapers, journals and similar printed matter)
470730	Unbleached kraft paper or paperboard or corrugated paper or paperboard
470710	other, including unsorted waste and scrap
500310	not carded or combed
520210	Yarn waste (including thread waste)
520299	- other
520291	- Garnetted stock
550520	of artificial fibres
550510	of synthetic fibres
510400	Garnetted stock of wool or of fine or coarse animal hair.
510330	waste of coarse animal hair
510320	other waste of wool or of fine animal hair
630900	Worn clothing and other worn articles.
631090	Other
631010	Sorted
261800	Granulated slag (slag sand) from the manufacture of iron or steel.
261900	Slag, dross (other than granulated slag), scalings and other waste from the manufacture of iron or steel.
720449	- other
720421	- of stainless Steel
720410	waste and scrap of cast iron
720430	waste and scrap of tinned iron or steel
720429	- other
720441	- Turnings, shavings, chips, milling waste, Sawdust, filings, trimmings and stampings, whether or not in bundles
720450	Remelting scrap ingots
262030	Containing mainly copper
262029	- other
262019	- other
262021	- Leaded gasoline sludges and Leaded anti-knock compound sludges
262099	- other
790200	Zinc waste and scrap.
262060	Containing arsenic, mercury, thallium or their mixtures, of a kind used for the extraction of arsenic or those metals or for the manufacture of their chemical compounds
262040	Containing mainly aluminium
800200	Tin waste and scrap.
262011	- Hard zinc spelter
740400	Copper waste and scrap.
760200	Aluminium waste and scrap.
750300	Nickel waste and scrap.

SA2002 Descripción

262091	- Containing antimony, beryllium, cadmium, chromium or their mixtures
780200	Lead waste and scrap.
711299	- other
	- of platinum, including metal clad with platinum but excluding sweepings Containing other
711292	precious metals
50290	Other
50590	Other
50510	- Feathers of a kind used for stuffing; down
50690	Other
51199	- other
	Ambergris, castoreum, civet and musk; cantharides; bile, whether or not dried; glands and other animal products used in the preparation of pharmaceutical products, fresh, chilled,
51000	frozen or otherwise provisionally preserved.
	Guts, bladders and stomachs of animals (other than fish), whole and pieces thereof, fresh,
50400	chilled, frozen, salted, in brine, dried or smoked.
50710	- Ivory; ivory powder and waste
50790	Other
50210	- Pigs', hogs' or boars' bristles and hair and waste thereof
50610	Ossein and bones treated with acid
	- Containing polychlorinated biphenyls (PCBs), polychlorinated terphenyls (PCTs) or
271091	polybrominated biphenyls (PBBs)
271099	- other
391520	of polymers of styrene
391510	of polymers of ethylene
391590	of other plastics
391530	of polymers of vinyl chloride
382510	Municipal waste
382569	- other
382549	- other
382520	Sewage sludge
382541	- Halogenated
382590	Other
382561	- mainly Containing organic constituents
	Residual lyes from the manufacture of wood pulp, whether or not concentrated, desugared or
380400	chemically treated, including lignin sulphonates, but excluding tall oil of heading 38.03.
382550	Wastes of metal pickling liquors, hydraulic fluids, brake fluids and anti-freeze fluids
401220	used pneumatic tyres
	Waste and scrap of primary cells, primary batteries and electric accumulators; spent primary
854810	cells, spent primary batteries and spent electric accumulators
890800	Vessels and other floating structures for breaking up.
382530	Clinical waste
711230	Ash Containing precious metal or precious metal compounds
	- of gold, including metal clad with gold but excluding sweepings Containing other precious
711291	metals

Fuente: Naciones Unidas

A.4 GUATEMALA (CAPÍTULO IV)

1) Ramas de actividad en los sectores económicos clasificados desde el comercio internacional

En el siguiente cuadro A4.1 se detallan las ramas económicas según la clasificación utilizada para el caso guatemalteco.

CUADRO A4.1 RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA SEGÚN SECTORES LIGADOS AL COMERCIO EXTERIOR. CIIU REVISIÓN 3, DOS DÍGITOS. GUATEMALA, 2010.

Sectores transables

Otros transables

- 02 - Silvicultura, extracción de madera y actividades de servicios conexas
 - 10 - extracción de carbón y lignito; extracción de turba
 - 11 - extracción de petróleo crudo y gas natural; actividades de servicios relacionadas con la extracción de petróleo y gas, excepto las actividades de prospección
 - 13 - extracción de minerales metalíferos
 - 15 - Elaboración de productos alimenticios y bebidas
 - 16 - Elaboración de productos de tabaco
 - 24 - Fabricación de sustancias y productos químicos
 - 25 - Fabricación de productos de caucho y plástico
 - 26 - Fabricación de otros productos minerales no metálicos
 - 29 - Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.
 - 30 - Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática
 - 31 - Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.
 - 35 - Fabricación de otros tipos de equipo de transporte
 - 51 - Comercio al por mayor y en comisión, excepto el comercio de vehículos automotores y motocicletas
 - 62 - Transporte por vía aérea
 - 72 - Informática y actividades conexas
-

Transable concentrado

- 01 - Agricultura, ganadería, caza y actividades de servicios conexas
- 17 - Fabricación de productos textiles
- 18 - Fabricación de prendas de vestir; adobo y teñido de pieles
- 19 - Curtido y adobo de cueros; fabricación de maletas, bolsos de mano, artículos de talabartería y guarnicionaría, y calzado
- 20 - Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles; fabricación de artículos de paja y de materiales trenzables
- 21 - Fabricación de papel y de productos de papel
- 22 - Actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones
- 23 - Fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear
- 27 - Fabricación de metales comunes
- 28 - Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo
- 32 - Fabricación de equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones
- 33 - Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión y fabricación de relojes

34 - Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques

36 - Fabricación de muebles; industrias manufactureras n.c.p.

No transable

No transables con crecimiento

12 - extracción de minerales de uranio y torio

14 - explotación de otras minas y canteras

52 - Comercio al por menor, excepto el comercio de vehículos automotores y motocicletas; reparación de efectos personales y enseres domésticos

61 - Transporte por vía acuática

65 - Intermediación financiera, excepto la financiación de planes de seguros y de pensiones

67 - Actividades auxiliares de la intermediación financiera

80 - Enseñanza

No transables sin crecimiento

05 - Pesca, explotación de criaderos de peces y granjas piscícolas; actividades de servicios relacionadas con la pesca

37 - Reciclamiento

40 - Suministro de electricidad, gas, vapor y agua caliente

41 - Captación, depuración y distribución de agua

45 - Construcción

50 - Venta, mantenimiento y reparación de vehículos automotores y motocicletas; venta al por menor de combustible para automotores

55 - Hoteles y restaurantes

70 - Actividades inmobiliarias

71 - Alquiler de maquinaria y equipo sin operarios y de efectos personales y enseres domésticos

73 - Investigación y desarrollo

85 - Servicios sociales y de salud

90 - Eliminación de desperdicios y aguas residuales, saneamiento y actividades similares

91 - Actividades de asociaciones n.c.p.

92 - Actividades de esparcimiento y actividades culturales y deportivas

93 - Otras actividades de servicios

95 - Hogares privados con servicio doméstico

99 - Organizaciones y órganos extraterritoriales

Fuente: elaboración propia en base a los criterios y reglas establecidas en el capítulo III.

2) Aspectos metodológicos sobre el caso de Guatemala

a. *Sobre la clasificación de la actividad económica*

Guatemala tiene un desglose diferente de la clasificación CIIU que el resto de países en estudio. La ENEI para 2010 trabaja con una amplitud de dos dígitos en las ramas de actividad económica de acuerdo a la versión 4 de este catálogo. Esta condición nos obligó a hacer una nueva tabla de correspondencia, puesto que la tabla de correspondencia entre la versión 3 y 4 de la CIIU construida por Naciones Unidas está diseñada para un desglose de cuatro dígitos, no de dos, la cual es una agrupación de la versión más desglosada.

Ante esta situación, lo primero que se hizo fue tomar la tabla de correspondencia a cuatro dígitos y comparar la composición a dos dígitos de ambos catálogos de acuerdo a las sub-ramas. Existen ramas que están entrecruzadas por estar a un nivel más desglosado, lo que hace que al agruparse a dos dígitos haya una correspondencia de uno a muchos o de muchos a uno. En el ejemplo del cuadro A4.2, se observa claramente la conjunción en una sola rama de la revisión 4, de más de un elemento de las ramas de acuerdo a la revisión 2.

CUADRO A4.2. EJEMPLO DE COMPARACIÓN DE CATÁLOGOS CIIU REV. 4 Y REV. 3 PARA LA PRIMERA RAMA DE ACTIVIDAD.

<i>CIIU Rev. 4</i>	<i>CIIU Rev. 3</i>	<i>Número de sub-ramas a 4 dígitos (CIIU Rev. 3)</i>
01	01	38
	02	2
	28	1

Fuente: elaboración propia con base a la tabla de correspondencia de Naciones Unidas

Al comparar las sub-ramas a cuatro dígitos de la versión más antigua de acuerdo a la tabla de correspondencia, se tomó como criterio *la moda*. Si por ejemplo un código a dos dígitos de la versión más reciente posee más subramas de un código a dos dígitos de la versión 3, esa será la rama a dos dígitos a la que corresponde. En el ejemplo anterior del cuadro A4.2, tenemos que la correspondencia sería del código “01” al código “01” de la revisión 4 a la revisión 3. En el caso de más de una moda, lo que se hizo fue seleccionar la correspondencia de acuerdo a la semejanza comprensiva de las descripciones de cada subrama. La nueva tabla de correspondencia se detalla en el cuadro A4.3.

CUADRO A4. 3. CORRESPONDENCIA A DOS DÍGITOS CIIU REV. 3 A CIIU REV. 4

<u>ciiu_rev4</u>	<u>ciiu_rev3</u>	<u>ciiu_rev4</u>	<u>ciiu_rev3</u>	<u>ciiu_rev4</u>	<u>ciiu_rev3</u>
1	1	38	90	70	74
10	15	<u>39</u>	<u>90</u>	71	74
11	15	41	45	72	73
12	16	42	45	73	74
13	17	43	45	74	74
14	18	45	50	75	85
15	19	46	51	77	71
16	19	47	52	78	74
17	21	49	60	<u>79</u>	<u>63</u>
18	22	5	10	8	14
19	23	50	61	80	74
2	2	51	62	<u>81</u>	<u>74</u>
20	24	52	63	82	74
<u>21</u>	<u>24</u>	53	64	84	75
22	36	55	55	85	80
23	26	56	55	86	85
<u>25</u>	<u>28</u>	58	72	87	85
26	32	59	92	88	85
27	31	6	11	9	14
28	29	<u>60</u>	<u>72</u>	90	92
29	34	61	64	91	92
3	5	62	72	92	92
30	35	63	72	93	92
<u>31</u>	<u>36</u>	64	65	94	91
32	33	65	66	95	52
33	29	66	67	96	93
35	40	<u>68</u>	<u>70</u>	97	95
36	41	69	74	98	96
37	90	<u>7</u>	<u>13</u>	99	99

Fuente: elaboración propia.

Nota: Se subrayan las ramas donde el criterio no fue la moda

b. Sobre el Sistema de Cuentas Nacionales

El Banco Central de Guatemala calcula el PIB por actividad económica a un desglose de sólo doce ramas de actividad. Por lo que para este país y para medir su dinamismo se usaron las tablas de utilización de la oferta publicadas por el mismo Banco.

En estas tablas se puede obtener el nivel de producción (incluyendo la oferta externa), el valor bruto agregado y el excedente bruto de explotación de 30 ramas productivas, con las cuales se formó una tabla de correspondencia. Se tomó el excedente bruto de explotación para poder comparar los servicios de manera más directa con otros sectores productivos, pues el valor bruto computa dos veces los valores de bienes y servicios, mientras que el excedente de explotación nos permite eliminar la oferta externa de productos y servicios.

El excedente bruto de explotación, se refiere al pago de los factores productivos, se publica en sus valores corrientes, por lo que se utilizó el deflactor de PIB para corregir los precios del periodo de 2002 a 2010. A partir de este indicador, se utilizaron los mismos criterios del esquema A4.1 para establecer que una rama ha crecido en términos más que proporcionales o no. El resultado de la tabla de correspondencia construida se lee en el cuadro A4.4.

CUADRO A4. 4. CORRESPONDENCIA SCN – CIU REV. 3 A DOS DÍGITOS. GUATEMALA.

<i>Correspondencia CIU 2 dígitos</i>	<i>Cuentas Nacionales Guatemala</i>
1	1. Cultivos tradicionales
1	2. Cultivos no tradicionales
1, 5	3. Ganadería, Silvicultura y Pesca
10-11-12-12-14	4. Explotación de minas y canteras
15	5. Elaboración de productos alimenticios, bebidas y tabaco
17-18	6. Fabricación de textiles y prendas de vestir, cuero y calzado Producción de madera y fabricación de productos de madera, excepto muebles;
20	7. fabricación de papel y productos de papel Fabricación de coque, productos de la refinación de petróleo y sustancias y productos
23	8. químicos
25	9. Fabricación de productos de caucho y plástico y otros minerales no metálicos
27	10. Fabricación de metales comunes, productos elaborados de metal, maquinaria y equipo
36	11. Fabricación de muebles, otras industrias manufactureras y reciclamiento
40-41	12. Suministro de electricidad y captación de agua
45	13. Construcción
51-52	14. Comercio al por mayor y al por menor
51	15. Hoteles y restaurantes
61-62-63	16. Transporte, almacenamiento y comunicaciones
65-66-67	17. Intermediación financiera, seguros y actividades auxiliares
70	18. Alquiler de vivienda
74	19. Actividades empresariales y otras actividades inmobiliarias
80	20. Enseñanza
85	21. Actividades relacionadas con la salud humana
93	22. Otras actividades de servicios
45	24. Construcción
70	25. Alquiler de vivienda
95	26. Hogares privados con servicio doméstico
75	27. Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria
80	28. Enseñanza
85	29. Actividades relacionadas con la salud humana
97	30. Otras actividades de servicios no de mercado

Fuente: elaboración propia con catálogos disponibles.

3) Cuadros estadísticos

CUADRO A4. 5 DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN TOTAL OCUPADA SEGÚN SECTORES PRODUCTIVOS DE ACUERDO AL ÁREA DE RESIDENCIA Y ADSCRIPCIÓN INDÍGENA. GUATEMALA, 2010.

Sector	Metropolitano	Resto Urbano	Rural	Total	Indígena	N	Estructura
TOTAL	20.53%	30.53%	48.94%	100.00%	41.02%	5,535,758	100.00%
TRANSABLES	14.92%	25.94%	59.14%	100.00%	47.53%	3,347,491	60.47%
Concentrados	11.53%	23.62%	64.85%	100.00%	50.14%	2,786,721	50.34%
Otros transables	31.88%	37.54%	30.58%	100.00%	34.48%	560,770	10.13%
NO TRANSABLES	29.18%	37.62%	33.19%	100.00%	30.97%	2,188,267	39.53%
Sin crecimiento	32.36%	32.94%	34.70%	100.00%	29.75%	968,638	17.50%
Con crecimiento	26.68%	41.32%	32.00%	100.00%	31.94%	1,219,629	22.03%

Fuente: cálculos con la ENEI

CUADRO A4. 6. DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN TOTAL OCUPADA SEGÚN SECTORES PRODUCTIVOS DE ACUERDO A LOS INDICADORES DE CONDICIONES LABORALES. GUATEMALA, 2010. DÓLARES PPA.

Sector	Ingreso por hora (\$ \bar{x})	Contrato	IGSS	sub	horas (\bar{x})	60h y más	N	Estructura
TOTAL	1.92	16.24%	19.99%	21.63%	40.17	15.44%	5,535,758	100.00%
TRANSABLES	1.49	11.96%	16.63%	20.99%	38.98	12.65%	3,347,491	60.47%
Concentrados	2.19	10.46%	15.01%	20.94%	38.10	10.99%	2,786,721	50.34%
Otros transables	1.35	19.48%	24.74%	21.26%	43.38	20.95%	560,770	10.13%
NO TRANSABLES	2.59	22.83%	25.17%	22.63%	42.01	19.74%	2,188,267	39.53%
Sin crecimiento	2.64	19.85%	20.97%	23.15%	41.43	14.50%	968,638	17.50%
Con crecimiento	2.55	25.18%	28.48%	22.21%	42.47	23.87%	1,219,629	22.03%

Fuente: cálculos propios con la ENEI, 2010

CUADRO A4. 7. ESTIMACIÓN DE LOS INTERVALOS DE CONFIANZA (95%) DEL SALARIO POR HORA. GUATEMALA, 2010. DÓLARES PPA. DATOS CON PONDERADORES MUESTRALES SIN CAMBIAR EL TAMAÑO DE MUESTRA.

Sector	Media	Desviación estándar	Límite Inferior	Límite superior
OTROS TRANSABLES	2.61	0.18	2.25	2.96
TRANSABLES CONCENTRADOS	2.08	0.18	1.73	2.43
NT SIN CRECIMIENTO	2.70	0.23	2.24	3.16
NT CON CRECIMIENTO	2.99	0.21	2.57	3.40

Fuente: cálculos propios con la ENEI, 2010.

4) Especificación de modelos estadísticos

a. Modelo para los ingresos

El modelo ajustado para el ingreso laboral por hora en el caso guatemalteco fue el siguiente

$$\begin{aligned}
 y = & \beta_0 + \beta_1 \text{resto} + \beta_2 \text{rural} + \beta_3 \text{mujer} + \beta_4 \text{edad} + \beta_5 \text{edad}^2 + \beta_6 \text{indígena} + \beta_7 \text{nounido} \\
 & + \beta_8 \text{esco primaria} + \beta_9 \text{vendedores} + \beta_{10} \text{oepradores} + \beta_{11} \text{no calificados} \\
 & + \beta_{12} \text{TC concentrado} + \beta_{13} \text{NT sin crecimiento} + \beta_{14} \text{NT con crecimiento} \\
 & + \beta_{15} \text{público} + \beta_{16} \text{substitencia} + \varepsilon
 \end{aligned}$$

(1)

Donde:

y, es el ingreso laboral por hora en dólares ajustados PPA

$\beta_{16} = 0$, para las variantes 1 y 2 del cuadro IV-8

Al ser una regresión robusta se calcula el R^2 , que mide la bondad de ajuste, reconstruyendo el ajuste de las pseudo-observaciones con las cuales se modela la ecuación ya descrita hacia las observaciones utilizadas.

b. Modelo para acceso a seguridad social

$$\ln \frac{p}{1-p} = \beta_0 + \beta_1 \text{resto} + \beta_2 \text{rural} + \beta_3 \text{mujer} + \beta_4 \text{edad} + \beta_5 \text{edad}^2 + \beta_6 \text{indígena} + \beta_7 \text{nounido} \\ + \beta_8 \text{más primaria} + \beta_9 \text{vendedores} + \beta_{10} \text{operadores} + \beta_{11} \text{no calificados} \\ + \beta_{12} \text{T Concentrado} + \beta_{13} \text{NT Sin crecimiento} + \beta_{14} \text{NT con crecimiento} + \beta_{15} \text{público} \\ + \beta_{16} \text{subsistencia} + \varepsilon$$

(2)

Donde:

p, es la probabilidad de acceder a seguridad social.

$\beta_{16} = 0$, para las variantes 1 y 2 del cuadro IV-9

c. Multicolinealidad de los regresores

CUADRO A4. 8. ESTIMACIÓN DE LOS FACTORES DE INFLACIÓN PARA LA VARIANZA DE ACUERDO A LOS REGRESORES DE LOS MODELOS ESTIMADOS. GUATEMALA, 2010.

Variable	Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3	
	VIF	\sqrt{VIF}	VIF	\sqrt{VIF}	VIF	\sqrt{VIF}
Resto Urbano	1.79	1.34	1.57	1.25	1.8	1.34
Rural Nacional	2.24	1.5	1.8	1.34	2.32	1.52
Unido	1.48	1.22	1.29	1.14	1.48	1.22
Primaria +	1.51	1.23	1.55	1.25	1.51	1.23
Mujer	1.2	1.1	1.17	1.08	1.21	1.1
Indígena	1.2	1.09	1.19	1.09	1.21	1.1
Servicios y vendedores	2.17	1.47	1.85	1.36	2.19	1.48
Operadores	3.46	1.86	2.53	1.59	3.5	1.87
No calificados	3.57	1.89	2.85	1.69	3.57	1.89
T. Concentrado	3.34	1.83	2.67	1.63	3.43	1.85
NT. Sin Crecimiento	2.26	1.5	2.28	1.51	2.28	1.51
NT. Con Crecimiento	2.54	1.59	2.42	1.56	2.54	1.59
Sector público	1.26	1.12	1.26	1.12	1.46	1.21
Ag. subsistencia					1.26	1.12
Edad	26.59	5.16	28.5	5.33	27.99	5.29
Edad2	24.51	4.95	27.3	5.23	25.77	5.08
VIF (promedio)	5.28		5.35		5.22	

Fuente: estimaciones propias con las variables de las tres variantes de los modelos de los cuadros IV-8 y IV-9 (el VIF no varía según tipo de modelo). Se utilizó el comando “collin” STATA 12. VIF “Factor de inflación de la varianza”, por sus siglas en inglés.

A.5 EL SALVADOR (CAPÍTULO V)

1) Ramas de actividad en los sectores económicos clasificados desde comercio el internacional

En el cuadro A5.1 se detallan las ramas económicas según la CIIU revisión 3 clasificadas desde el comercio internacional, para el caso salvadoreño.

CUADRO A5. 1. RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA SEGÚN SECTORES LIGADOS AL COMERCIO EXTERIOR. CIIU REVISIÓN 3, DOS DÍGITOS. EL SALVADOR, 2010.

Sectores transables

Otros transables

- 11 - Extracción de petróleo crudo y gas natural; actividades de servicios relacionadas con la extracción de petróleo y gas, excepto las actividades de prospección
 - 15 - Elaboración de productos alimenticios y bebidas
 - 19 - Curtido y adobo de cueros; fabricación de maletas, bolsos de mano, artículos de talabartería y guarnicionaría, y calzado
 - 21 - Fabricación de papel y de productos de papel
 - 22 - Actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones
 - 23 - Fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear
 - 24 - Fabricación de sustancias y productos químicos
 - 28 - Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo
 - 29 - Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.
 - 30 - Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática
 - 31 - Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.
 - 33 - Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión y fabricación de relojes
 - 34 - Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques
 - 36 - Fabricación de muebles; industrias manufactureras n.c.p.
 - 60 - Transporte por vía terrestre; transporte por tuberías
 - 63 - Actividades de transporte complementarias y auxiliares; actividades de agencias de viajes
 - 66 - Financiación de planes de seguros y de pensiones, excepto los planes de seguridad social de afiliación obligatoria
 - 71 - Alquiler de maquinaria y equipo sin operarios y de efectos personales y enseres domésticos
 - 74 - Otras actividades empresariales
-

Transables concentrados

- 01 - Agricultura, ganadería, caza y actividades de servicios conexas
- 17 - Fabricación de productos textiles
- 18 - Fabricación de prendas de vestir; adobo y teñido de pieles
- 25 - Fabricación de productos de caucho y plástico
- 26 - Fabricación de otros productos minerales no metálicos
- 27 - Fabricación de metales comunes
- 32 - Fabricación de equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones
- 62 - Transporte por vía aérea
- 64 - Correo y telecomunicaciones

Sectores no transables

No transables con crecimiento

- 02 - Silvicultura, extracción de madera y actividades de servicios conexas
 - 05 - Pesca, explotación de criaderos de peces y granjas piscícolas; actividades de servicios relacionadas con la pesca
 - 16 - Elaboración de productos de tabaco
 - 51 - Comercio al por mayor y en comisión, excepto el comercio de vehículos automotores y motocicletas
 - 52 - Comercio al por menor, excepto el comercio de vehículos automotores y motocicletas; reparación de efectos personales y enseres domésticos
 - 80 - Enseñanza
 - 85 - Servicios sociales y de salud
-

No transables sin crecimiento

- 10 - Extracción de carbón y lignito; extracción de turba
 - 12 - Extracción de minerales de uranio y torio
 - 13 - Extracción de minerales metalíferos
 - 14 - Explotación de otras minas y canteras
 - 20 - Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles; fabricación de artículos de paja y de materiales trenzables
 - 35 - Fabricación de otros tipos de equipo de transporte
 - 37 - Reciclamiento
 - 40 - Suministro de electricidad, gas, vapor y agua caliente
 - 41 - Captación, depuración y distribución de agua
 - 45 - Construcción
 - 50 - Venta, mantenimiento y reparación de vehículos automotores y motocicletas; venta al por menor de combustible para automotores
 - 55 - Hoteles y restaurantes
 - 61 - Transporte por vía acuática
 - 65 - Intermediación financiera, excepto la financiación de planes de seguros y de pensiones
 - 67 - Actividades auxiliares de la intermediación financiera
 - 70 - Actividades inmobiliarias
 - 72 - Informática y actividades conexas
 - 73 - Investigación y desarrollo
 - 75 - Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria
 - 90 - Eliminación de desperdicios y aguas residuales, saneamiento y actividades similares
 - 91 - Actividades de asociaciones n.c.p.
 - 92 - Actividades de esparcimiento y actividades culturales y deportivas
 - 93 - Otras actividades de servicios
 - 95 - Hogares privados con servicio doméstico
 - 99 - Organizaciones y órganos extraterritoriales
-

Fuente: elaboración propia en base a los criterios y reglas establecidas en el capítulo III.

2) Aspectos Metodológicos sobre el caso de El Salvador

El Sistema de Cuentas Nacionales en su versión de 1993(SCN-93), presenta una clasificación diferente a la de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU), se pierde información detallada de algunos cultivos y se pierde información a nivel de rama de algunas actividades, debido a la relación no unívoca de las clasificaciones, utilizando el esquema de decisión A3.1, se llega a la tabla de correspondencia señalada en el cuadro A5.2, a continuación.

CUADRO A5. 2. CORRESPONDENCIA SCN 93– CIIU REV. 3 A DOS DÍGITOS. EL SALVADOR.

<i>Correspondencia CIIU Rev.-</i>	
<i>3</i>	<i>Cuentas de Producción</i>
	[-] Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca
1	1.1 Café oro
1	1.2 Algodón
1	1.3 Granos básicos
1	1.4 Caña de azúcar
1	1.5 Otras producciones agrícolas
1	1.6 Ganadería
2	1.7 Avicultura
2	1.8 Silvicultura
5	1.9 Productos de la caza y la pesca
10-11-12-12-14*	2 [-] Explotación de Minas y Canteras
10-11-12-12-14*	2.1 Productos de la minería
	3 [-] Industria Manufacturera
15	3.1 Carne y sus productos
15	3.2 Productos lácteos
	3.3 Productos elaborados de la pesca
15	3.4 Productos de molinería y panadería
15	3.5 Azúcar
15	3.6 Otros productos alimenticios elaborados
15	3.7 Bebidas
16	3.8 Tabaco elaborado
	3.9 Textiles y artículos confeccionados de materiales textiles (excepto prendas de vestir)
17	3.10 Prendas de vestir
18	3.11 Cuero y sus productos
19	3.12 Madera y sus productos
20	3.13 Papel, cartón y sus productos
21	3.14 Productos de la imprenta y de industrias conexas
22	3.15 Química de base y elaborados
24	3.16 Productos de la refinación de petróleo
23	3.17 Productos de caucho y plástico
25	3.18 Productos minerales no metálicos elaborados
26	3.19 Productos metálicos de base y elaborados
28	3.20 Maquinaria, equipos y suministros
31	3.21 Material de transporte y manufacturas diversas
35	3.22 Servicios industriales de maquila
17	4 [-] Electricidad, Gas y Agua
40	4.1 Electricidad
41	4.2 Agua y alcantarillados
	5 [-] Construcción

Correspondencia CIIU Rev.-

<i>3</i>	<i>Cuentas de Producción</i>
45	5.1 Construcción
	6 [-] Comercio, Restaurantes y Hoteles
51-52*	6.1 Comercio
55	6.2 Restaurantes y hoteles
	7 [-] Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones
60-61-62-63*	7.1 Transporte y almacenamiento
64	7.2 Comunicaciones
	8 [-] Establecimientos Financieros y Seguros
65-64-65*	8.1 Bancos, seguros y otras instituciones financieras
	9 [-] Bienes Inmuebles y Servicios Prestados a las Empresas
71	9.1 Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas
	10 [-] Alquileres de Vivienda
70	10.1 Alquileres de vivienda
	11 [-] Servicios Comunales, Sociales, Personales y Domésticos
80-85*	11.1 Servicios comunales, sociales y personales
95-96-97*	11.2 Servicios domésticos
	12 [-] Servicios del Gobierno
75	12.1 Servicios del Gobierno

Fuente: Elaboración propia con catálogos disponibles.

(*) Significa que a una rama de Cuenta Nacional corresponde más de una rama de productiva. Por lo general se toma el gran grupo (el denotado por capítulos alfabéticos de la CIIU Rev. 3).

La maquila en la EHPM de El Salvador no se clasifica como tal, sino como industria manufacturera.

3) Cuadros estadísticos

CUADRO A5. 3 ESTIMACIÓN DE LOS INTERVALOS DE CONFIANZA (95%) DEL SALARIO POR HORA. EL SALVADOR, 2010. DÓLARES PPA. DATOS CON PONDERADORES MUESTRALES SIN CAMBIAR EL TAMAÑO DE MUESTRA

<i>Sector</i>	<i>Media</i>	<i>Desviación estándar</i>	<i>Límite Inferior</i>	<i>Límite superior</i>
OTROS TRANSABLES	3.15	0.07	3.01	3.29
TRANSABLES CONCENTRADOS	1.14	0.03	1.09	1.19
NT SIN CRECIMIENTO	3.25	0.08	3.09	3.41
NT CON CRECIMIENTO	3.38	0.07	3.25	3.52

Fuente: cálculos propios con la EHPM, 2010.

CUADRO A5. 4 PRINCIPALES DIMENSIONES CALCULADAS DEL ANÁLISIS DE CORRESPONDENCIAS MÚLTIPLES Y SU PARTICIPACIÓN EN LA INERCIA TOTAL

<i>Dimensión</i>	<i>Inercia</i>	<i>%</i>	<i>% acumulado</i>
1	0.068977	62.77	62.77
2	0.014668	13.35	76.12
3	0.006470	5.89	82.01
4	0.000704	0.64	82.65
5	0.000338	0.31	82.96
6	0.000120	0.11	83.06
7	0.000007	0.01	83.07
<i>Total</i>	<i>0.09128353</i>	<i>83.08</i>	

N= 33,412

Total inercia = 0.1098866

Método: Burt/adjusted inertias

Fuente: cálculos propios con la EHPM, 2010.

CUADRO A5.5 CONTRIBUCIONES A LA MASA, INERCIA Y LAS DIMENSIONES DE LAS CATEGORÍAS ANALIZADAS DE LAS VARIABLES UTILIZADAS PARA EL ACM.

Statistics for column categories in standard normalization

Categories	overall			dimension_1			dimension_2		
	mass	quality	%inert	coord	sqcorr	contrib	coord	sqcorr	contrib
sala5									
Muy Alto	0.019	0.836	0.054	1.936	0.824	0.071	0.516	0.012	0.005
Alto	0.017	0.545	0.010	0.658	0.464	0.007	0.596	0.081	0.006
Medio	0.015	0.041	0.004	-0.030	0.002	0.000	0.264	0.039	0.001
Bajo	0.014	0.702	0.008	-0.688	0.504	0.007	-0.934	0.198	0.012
Muy Bajo	0.026	0.824	0.041	-1.427	0.810	0.053	-0.400	0.013	0.004
contrato									
0	0.073	0.857	0.019	-0.575	0.789	0.024	-0.366	0.068	0.010
1	0.018	0.857	0.078	2.341	0.789	0.098	1.490	0.068	0.040
iss									
0	0.063	0.857	0.034	-0.831	0.801	0.044	-0.477	0.056	0.014
1	0.028	0.857	0.078	1.891	0.801	0.099	1.087	0.056	0.033
sub									
0	0.083	0.590	0.001	0.087	0.565	0.001	0.040	0.025	0.000
1	0.008	0.590	0.008	-0.957	0.565	0.007	-0.438	0.025	0.001
extra									
0	0.079	0.560	0.001	-0.029	0.030	0.000	0.267	0.530	0.006
1	0.012	0.560	0.009	0.196	0.030	0.000	-1.781	0.530	0.038
r104									
hombre	0.053	0.868	0.013	-0.402	0.418	0.009	0.902	0.449	0.043
mujer	0.038	0.868	0.018	0.565	0.418	0.012	-1.269	0.449	0.061
escoll									
Primaria	0.043	0.915	0.032	-1.034	0.896	0.046	-0.323	0.019	0.005
Secundaria	0.017	0.176	0.003	-0.228	0.175	0.001	0.036	0.001	0.000
Media	0.019	0.779	0.014	0.947	0.773	0.017	0.188	0.006	0.001
Superior	0.011	0.752	0.072	2.745	0.736	0.084	0.877	0.016	0.009
c4									
Otros tran~s	0.014	0.506	0.025	0.565	0.116	0.005	2.250	0.390	0.073
Transable ~o	0.025	0.732	0.077	-1.794	0.654	0.080	1.347	0.078	0.045
NT Sin Cre~o	0.027	0.569	0.012	0.542	0.425	0.008	-0.685	0.144	0.013
NT Con Cre~o	0.024	0.775	0.032	0.903	0.389	0.020	-1.951	0.386	0.093
ocupp4									
Empleados ~a	0.015	0.798	0.089	2.736	0.772	0.109	1.072	0.025	0.017
Trabajador~	0.019	0.745	0.032	0.564	0.119	0.006	-2.811	0.626	0.149
Operadores~á	0.026	0.687	0.031	-0.715	0.272	0.013	1.915	0.415	0.097
Trabajador~s	0.031	0.791	0.026	-1.016	0.763	0.032	-0.423	0.028	0.006
sector									
Primario	0.020	0.712	0.095	-2.264	0.685	0.104	0.979	0.027	0.019
Secundario	0.019	0.449	0.034	0.041	0.001	0.000	2.446	0.448	0.115
Terciario	0.051	0.784	0.046	0.878	0.536	0.040	-1.297	0.249	0.087
remesa									
0	0.075	0.675	0.000	0.082	0.673	0.001	0.010	0.002	0.000
1	0.016	0.675	0.002	-0.378	0.673	0.002	-0.048	0.002	0.000

4) Especificación de los modelos estadísticos

a. *Modelo para los ingresos*

El modelo ajustado para el ingreso laboral por hora en el caso salvadoreño fue el siguiente

$$\begin{aligned} y = & \beta_0 + \beta_1 \text{urbano} + \beta_2 \text{mujer} + \beta_3 \text{edad} + \beta_4 \text{edad}^2 + \beta_5 \text{nounido} + \beta_6 \text{esco}_{\text{primaria}} \\ & + \beta_7 \text{esco}_{\text{secundaria}} + \beta_8 \text{esco}_{\text{superior}} + \beta_9 \text{remesa} + \beta_{10} \text{vendedores} \\ & + \beta_{11} \text{operadores} + \beta_{12} \text{no calificados} + \beta_{13} \text{TCconcentrado} \\ & + \beta_{14} \text{NTSincrecimiento} + \beta_{15} \text{NTconcrecimiento} + \beta_{16} \text{público} \\ & + \beta_{17} \text{substitencia} + \varepsilon \end{aligned}$$

(1)

Donde:

y, es el ingreso laboral por hora en dólares ajustados PPA

$\beta_{17} = 0$, para las variantes 1 y 2 del cuadro IV-6

b. *Modelo para el acceso a seguridad social*

El modelo ajustado para el ingreso laboral por hora en el caso salvadoreño fue el siguiente

$$\begin{aligned} \ln \frac{p}{1-p} = & \beta_0 + \beta_1 \text{urbano} + \beta_2 \text{mujer} + \beta_3 \text{edad} + \beta_4 \text{edad}^2 + \beta_5 \text{nounido} + \beta_6 \text{esco}_{\text{primaria}} \\ & + \beta_7 \text{esco}_{\text{secundaria}} + \beta_8 \text{esco}_{\text{superior}} + \beta_9 \text{remesa} + \beta_{10} \text{vendedores} \\ & + \beta_{11} \text{operadores} + \beta_{12} \text{no calificados} + \beta_{13} \text{TCconcentrado} \\ & + \beta_{14} \text{NTSincrecimiento} + \beta_{15} \text{NTconcrecimiento} + \beta_{16} \text{público} + \beta_{17} \text{substitencia} \\ & + \varepsilon \end{aligned}$$

(2)

Donde:

p, es la probabilidad de acceder a seguridad social.

$\beta_{17} = 0$, para las variantes 1 y 2 del cuadro IV-7

c. *Multicolinealidad de los regresores*

CUADRO A5. 6 ESTIMACIÓN DE LOS FACTORES DE INFLACIÓN PARA LA VARIANZA DE ACUERDO A LOS REGRESORES DE LOS MODELOS ESTIMADOS. EL SALVADOR, 2010.

Variable	Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3	
	VIF	\sqrt{VIF}	VIF	\sqrt{VIF}	VIF	\sqrt{VIF}
Rural	1.29	1.13	1.24	1.12	1.29	1.14
Mujer	1.28	1.13	1.28	1.13	1.28	1.13
Unido(a)	1.28	1.13	1.2	1.1	1.28	1.13
Primaria	2.42	1.56	2.35	1.53	2.42	1.56
Media	2.89	1.7	2.88	1.7	2.89	1.7
Superior	2.49	1.58	2.61	1.62	2.49	1.58
Recibe remesas	1.03	1.02	1.03	1.01	1.04	1.02
Servicios y vendedores	3.32	1.82	3.04	1.74	3.35	1.83
Operadores	4.42	2.1	4.13	2.03	4.42	2.1
No calificados	4.77	2.18	4.25	2.06	4.78	2.19
T. Concentrado	2.63	1.62	2.37	1.54	2.66	1.63
NT. Sin Crecimiento	2.41	1.55	2.37	1.54	2.42	1.56
NT. Con Crecimiento	2.58	1.61	2.48	1.58	2.58	1.61
Sector público	1.37	1.17	1.37	1.17	1.37	1.17
Ag. subsistencia					1.29	1.13
Edad	25.62	5.06	27.77	5.27	27.78	5.27
Edad ²	24.62	4.96	27.19	5.21	26.17	5.12
Media VIF	5.28		5.47		5.27	
N	33,412		29,127		33,412	

Fuente: estimaciones propias con las variables de las tres variantes de los modelos de los cuadros IV-6 y IV-7 (el VIF no varía según tipo de modelo). Se utilizó el comando “collin” STATA 12.

Los valores altos (mayores que 5) corresponden a dos variables que son función de sí misma (edad y edad²), corresponde a un caso donde se puede ignorar la multicolinealidad (ver Alison, 2010)

d. *Estadísticos de máxima verosimilitud y criterios de información para los modelos sobre el acceso a seguridad social*

CUADRO A5. 7 ESTIMACIONES DE VEROSIMILITUD DE LOS MODELOS ESTIMADOS, GRADOS DE LIBERTAD Y ESTADÍSTICOS AIC Y BIC PARA LOS MODELOS ESTIMADOS. EL SALVADOR, 2010.

Modelo	Obs	ll(nulo)	ll(modelo)	gl	AIC	BIC
Modelo 1	33412	-18415.1	-12063.8	18	24163.49	24314.99
Modelo 2	29127	-17051.6	-11391.7	18	22819.43	22968.46
Modelo 3	33412	-18415.1	-11790.9	19	23619.88	23779.8

Fuente: estimaciones propias con los modelos presentados en el cuadro VI-7

Test de razón de verosimilitud
 (Supuesto: Modelo 1 anidado en Modelo 2) LR chi2(1) = 545.61
 Prob > chi2 = 0.0000
 H₀: El modelo 1 ajusta mejor que el modelo 3
 H₁: El modelo 1 no ajusta mejor que el modelo 3

El estadístico de prueba que nos da el LR- Test nos da un valor p muy pequeño, lo que significa que rechazamos la H_0 , y por tanto consideramos que hay evidencia estadística que indica que incluir la variable de agricultura de subsistencia predice mejor el acceso a seguridad social.

A.6 COSTA RICA (CAPÍTULO VI)

1) Ramas de actividad en los sectores económicos clasificados desde el comercio internacional

En el cuadro A6.1 se detallan las ramas económicas según la CIIU revisión 3 clasificadas desde el comercio internacional, para el caso salvadoreño.

CUADRO A6. 1. RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA SEGÚN SECTORES CLASIFICADOS DESDE EL COMERCIO EXTERIOR. CIIU REVISIÓN 3, DOS DÍGITOS. COSTA RICA, 2010.

Sectores transables

Otros transables

- 02 - Silvicultura, extracción de madera y actividades de servicios conexas
 - 05 - Pesca, explotación de criaderos de peces y granjas piscícolas; actividades de servicios relacionadas con la pesca
 - 11 - Extracción de petróleo crudo y gas natural; actividades de servicios relacionadas con la extracción de petróleo y gas, excepto las actividades de prospección
 - 14 - Explotación de otras minas y canteras
 - 15 - Elaboración de productos alimenticios y bebidas
 - 19 - Curtido y adobo de cueros; fabricación de maletas, bolsos de mano, artículos de talabartería y guarnicionaría, y calzado
 - 20 - Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles; fabricación de artículos de paja y de materiales trenzables
 - 21 - Fabricación de papel y de productos de papel
 - 22 - Actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones
 - 23 - Fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear
 - 24 - Fabricación de sustancias y productos químicos
 - 26 - Fabricación de otros productos minerales no metálicos
 - 27 - Fabricación de metales comunes
 - 28 - Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo
 - 29 - Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.
 - 65 - Intermediación financiera, excepto la financiación de planes de seguros y de pensiones
 - 66 - Financiación de planes de seguros y de pensiones, excepto los planes de seguridad social de afiliación obligatoria
 - 71 - Alquiler de maquinaria y equipo sin operarios y de efectos personales y enseres domésticos
 - 72 - Informática y actividades conexas
 - 73 - Investigación y desarrollo
 - 75 - Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria
-

Transables concentrados

- 01 - Agricultura, ganadería, caza y actividades de servicios conexas
- 17 - Fabricación de productos textiles
- 18 - Fabricación de prendas de vestir; adobo y teñido de pieles
- 25 - Fabricación de productos de caucho y plástico
- 30 - Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática
- 31 - Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.
- 32 - Fabricación de equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones
- 33 - Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión y fabricación de relojes
- 34 - Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques
- 35 - Fabricación de otros tipos de equipo de transporte

- 36 - Fabricación de muebles; industrias manufactureras n.c.p.
- 62 - Transporte por vía aérea
- 63 - Actividades de transporte complementarias y auxiliares; actividades de agencias de viajes
- 64 - Correo y telecomunicaciones
- 74 - Otras actividades empresariales

No transables

No transables con crecimiento

- 10 - Extracción de carbón y lignito; extracción de turba
- 12 - Extracción de minerales de uranio y torio
- 13 - Extracción de minerales metalíferos
- 50 - Venta, mantenimiento y reparación de vehículos automotores y motocicletas; venta al por menor de combustible para automotores
- 51 - Comercio al por mayor y en comisión, excepto el comercio de vehículos automotores y motocicletas
- 52 - Comercio al por menor, excepto el comercio de vehículos automotores y motocicletas; reparación de efectos personales y enseres domésticos
- 67 - Actividades auxiliares de la intermediación financiera
- 80 - Enseñanza
- 85 - Servicios sociales y de salud
- 95 - Hogares privados con servicio doméstico
- 99 - Organizaciones y órganos extraterritoriales

No transables sin crecimiento

- 16 - Elaboración de productos de tabaco
- 37 - Reciclamiento
- 40 - Suministro de electricidad, gas, vapor y agua caliente
- 41 - Captación, depuración y distribución de agua
- 45 - Construcción
- 55 - Hoteles y restaurantes
- 60 - Transporte por vía terrestre; transporte por tuberías
- 61 - Transporte por vía acuática
- 70 - Actividades inmobiliarias
- 90 - Eliminación de desperdicios y aguas residuales, saneamiento y actividades similares
- 91 - Actividades de asociaciones n.c.p.
- 92 - Actividades de esparcimiento y actividades culturales y deportivas
- 93 - Otras actividades de servicios

Fuente: elaboración propia en base a los criterios y reglas establecidas en el capítulo III.

2) Aspectos metodológicos sobre el caso Costa Rica

a. Sobre la clasificación de los productos y servicios

Debido a que el WITS computa en el Sistema Armonizado SA 2002, desde 2003, este es el único país donde el período se reduce en un año. En lugar de usar el periodo 2002-2010 para estimar el promedio de los volúmenes comerciales, se utilizó solamente del 2003-2010.

b. Sobre la clasificación de la actividad económica

Costa Rica recoge la información de la actividad económica usando la CIIU Rev. 4, por lo que es necesario llevar estos datos hacia la Rev. 3 para el análisis, La clasificación del caso costarricense utilizó dos tipos de correspondencias. Por un lado, la correspondencia más desglosada, como la utilizada en el caso salvadoreño, y proporcionada por Naciones Unidas.

A partir de esta tabla de correspondencia se clasificaron 5,213 individuos dado que no es unívoca. Por lo que para el resto de observaciones, se utilizó la tabla de correspondencia agrupadas hasta el nivel de dos dígitos, donde la correspondencia representa menos conflictos. Con esta segunda tabla se clasificaron 10,693 casos. Lo que hizo un total de 15,906 individuos clasificados a la revisión 3.

c. Sobre el Sistema de Cuentas Nacionales

En lugar de los datos de Cuentas Nacionales tradicionales, se utilizó el número de empresas obtenido en los directorios económicos, lo que permite utilizar la tabla de correspondencia de SCN-93 a CIIU Rev. 3, construida para el caso salvadoreño (cuadro A5.2) y que mantiene un nivel más desglosado que la publicación del PIB.

3) Cuadros estadísticos

CUADRO A6. 2. ESTIMACIONES DE INTERVALOS DE CONFIANZA PARA LAS MEDIAS DE SALARIO POR HORA, HORAS TRABAJADAS, EDAD Y AÑOS APROBADOS

<i>Variable</i>	<i>Media</i>	<i>Error estándar.</i>	<i>[95% Intervalo</i>	<i>de confianza]</i>
INGRESO LABORAL POR HORA				
Otros transables	5.374289	0.3556638	4.677144	6.071434
TC No agrícola	5.729119	0.2405941	5.257524	6.200713
TC Agrícola	3.04938	0.0780151	2.896461	3.2023
NT. Sin Crecimiento	4.762294	0.4211848	3.93672	5.587868
NT. Con Crecimiento	5.405715	0.1547986	5.10229	5.709139
HORAS				
Otros transables	49.65564	0.4279357	48.81683	50.49444
TC No agrícola	45.59244	0.3448404	44.91651	46.26837
TC Agrícola	45.85538	0.3469617	45.17529	46.53547
NT. Sin Crecimiento	46.20036	0.4914619	45.23704	47.16369
NT. Con Crecimiento	44.78179	0.3643834	44.06755	45.49602
AÑOS APROBADOS				
Otros transables	9.671593	0.1068143	9.462224	9.880963
TC No agrícola	10.37607	0.0860879	10.20733	10.54481
TC Agrícola	5.845112	0.0716598	5.70465	5.985574
NT. Sin Crecimiento	8.584931	0.1058464	8.377459	8.792403
NT. Con Crecimiento	9.207931	0.1095365	8.993226	9.422637
EDAD				
Otros transables	36.78636	0.3185029	36.16205	37.41066
TC No agrícola	37.72889	0.2585817	37.22204	38.23575
TC Agrícola	39.64193	0.3000502	39.05379	40.23006
NT. Sin Crecimiento	36.80943	0.3886027	36.04773	37.57114
NT. Con Crecimiento	39.48309	0.2930048	38.90877	40.05742

NOTA: Ingresos (N=1,745,377), horas (N=1,832,046), Años aprobados (N=1,834,229), y edad (N=1,838,990). En general para el análisis, se manejan como missings de ingreso n=1,054 que corresponden a 99,383 en la población y representan el 5.22% .

CUADRO A6. 3. RESULTADOS DE ANÁLISIS DE CORRESPONDENCIA MÚLTIPLE PARA LAS CONDICIONES LABORALES. COSTA RICA. 2010.

Multiple/Joint correspondence analysis Number of obs = 14827
 Total inertia = .0571133
 Method: Burt/adjusted inertias Number of axes = 2

Dimension	principal inertia	percent	cumul percent
dim 1	.0356754	62.46	62.46
dim 2	.004474	7.83	70.30
dim 3	.003723	6.52	76.82
dim 4	.0006388	1.12	77.93
dim 5	.0004587	0.80	78.74
dim 6	.000253	0.44	79.18
dim 7	.0000403	0.07	79.25
dim 8	1.57e-06	0.00	79.25
Total	.0571133	100.00	

Statistics for column categories in standard normalization

Categories	overall			dimension_1			dimension_2		
	mass	quality	%inert	coord	sqcorr	contrib	coord	sqcorr	contrib
sala5									
Muy Alto	0.022	0.772	0.087	2.173	0.758	0.106	0.845	0.014	0.016
Alto	0.021	0.660	0.008	0.624	0.615	0.008	-0.478	0.045	0.005
Medio	0.020	0.503	0.009	-0.582	0.478	0.007	-0.378	0.025	0.003
Bajo	0.019	0.797	0.021	-1.206	0.795	0.027	-0.179	0.002	0.001
Muy Bajo	0.018	0.752	0.037	-1.581	0.751	0.044	0.113	0.000	0.000
ss_cr									
sin securi~d	0.017	0.804	0.024	-1.344	0.790	0.031	0.504	0.014	0.004
con securi~d	0.083	0.804	0.005	0.276	0.790	0.006	-0.104	0.014	0.001
sub									
no sub	0.090	0.585	0.002	0.070	0.161	0.000	-0.322	0.424	0.009
subempleo	0.010	0.585	0.016	-0.652	0.161	0.004	2.992	0.424	0.087
extra_jor									
hasta 60h	0.079	0.667	0.008	0.242	0.389	0.005	0.579	0.278	0.027
60h+	0.021	0.667	0.029	-0.939	0.389	0.018	-2.240	0.278	0.103
a4									
hombre	0.062	0.569	0.018	-0.428	0.388	0.011	-0.826	0.181	0.042
mujer	0.038	0.569	0.030	0.697	0.388	0.019	1.344	0.181	0.069
escol2									
Ninguna	0.003	0.682	0.015	-2.354	0.621	0.015	2.088	0.061	0.012
Hasta prim~a	0.038	0.816	0.063	-1.462	0.807	0.081	0.438	0.009	0.007
Secundaria~a	0.036	0.415	0.011	0.082	0.014	0.000	-1.229	0.401	0.054
Superior y~s	0.024	0.755	0.123	2.485	0.742	0.146	0.909	0.012	0.020
c5									
Otros tran~s	0.018	0.458	0.019	0.377	0.085	0.003	-2.227	0.372	0.090
TC No agrí~a	0.032	0.692	0.021	0.851	0.691	0.023	0.094	0.001	0.000
TC Agrícola	0.014	0.726	0.084	-2.555	0.696	0.093	1.490	0.030	0.032
NT Sin Cre~o	0.014	0.233	0.010	-0.197	0.034	0.001	-1.336	0.198	0.024
NT Con Cre~o	0.022	0.553	0.009	0.234	0.084	0.001	1.559	0.469	0.054
ocupp4									
Directivos~i	0.035	0.779	0.118	2.043	0.776	0.147	0.329	0.003	0.004
Servicios ~c	0.016	0.072	0.029	-0.220	0.017	0.001	-1.137	0.056	0.021
Agricultor~n	0.023	0.671	0.044	-1.181	0.444	0.031	-2.382	0.227	0.128
No calific~s	0.026	0.780	0.067	-1.585	0.616	0.066	2.303	0.163	0.139
migra									
nativo	0.089	0.526	0.002	0.131	0.459	0.002	-0.141	0.067	0.002
migrante	0.011	0.526	0.017	-1.048	0.459	0.012	1.132	0.067	0.014
zona									
urbano	0.066	0.795	0.026	0.689	0.761	0.031	-0.411	0.034	0.011
rural	0.034	0.795	0.049	-1.327	0.761	0.060	0.791	0.034	0.021

CUADRO A6. 4. RESUMEN DE RESULTADOS DE LAS CONDICIONES LABORALES EN LOS SECTORES ECONÓMICOS LIGADOS AL COMERCIO INTERNACIONAL. COSTA RICA 2010.

<i>Sector según comercio</i>	<i>Ingreso Posición</i>	<i>Seguridad Social Posición</i>	<i>Resultado</i>
OTROS TRANSABLES	1	1*	Ingreso laboral por hora alto con protección alta
T. C CONCENTRADOS	4	1*	Ingreso laboral por hora medio con protección media
NT. SIN CRECIMIENTO	3	3	Ingreso laboral por hora medio con protección media
NT. CON CRECIMIENTO	1*	4	Ingreso laboral por hora alto con protección relativa baja

*Empate

Fuente: elaboración propia en base a cuadros A6.5.

4) Especificación de los modelos estadísticos

a. *Modelo para los ingresos*

El modelo ajustado para el ingreso laboral por hora en el caso costarricense fue el siguiente

$$\begin{aligned}
 y = & \beta_0 + \beta_1 \text{urbano} + \beta_2 \text{mujer} + \beta_3 \text{edad} + \beta_4 \text{edad}^2 + \beta_5 \text{nounido} + \beta_6 \text{esco}_{\text{primaria}} \\
 & + \beta_7 \text{esco}_{\text{secundaria}} + \beta_8 \text{esco}_{\text{superior}} + \beta_9 \text{migrante} + \beta_{10} \text{vendedores} \\
 & + \beta_{11} \text{operadores} + \beta_{12} \text{no calificados} + \beta_{13} \text{TConcentradoAg} \\
 & + \beta_{14} \text{TConcentradoNoAg} + \beta_{15} \text{NTSincrecimiento} \\
 & + \beta_{16} \text{NTconcrecimiento} + \beta_{17} \text{RestauranteyH} + \beta_{18} \text{público} + \varepsilon
 \end{aligned}$$

(1)

Donde:

y, es el ingreso laboral por hora en dólares ajustados PPA

$\beta_{17} = 0$, para las variantes 1 y 3 del cuadro VI-7

b. *Modelo para el acceso a seguridad social*

El modelo ajustado para el ingreso laboral por hora en el caso salvadoreño fue el siguiente

$$\begin{aligned}
 \ln \frac{p}{1-p} = y = & \beta_0 + \beta_1 \text{urbano} + \beta_2 \text{mujer} + \beta_3 \text{edad} + \beta_4 \text{edad}^2 + \beta_5 \text{nounido} \\
 & + \beta_6 \text{esco}_{\text{primaria}} + \beta_7 \text{esco}_{\text{secundaria}} + \beta_8 \text{esco}_{\text{superior}} + \beta_9 \text{migrante} \\
 & + \beta_{10} \text{vendedores} + \beta_{11} \text{operadores} + \beta_{12} \text{no calificados} \\
 & + \beta_{13} \text{TConcentradoAg} + \beta_{14} \text{TConcentradoNoAg} + \beta_{15} \text{NTSincrecimiento} \\
 & + \beta_{16} \text{NTconcrecimiento} + \beta_{17} \text{RestauranteyH} + \beta_{18} \text{público} + \varepsilon
 \end{aligned}$$

(2)

Donde:

p, es la probabilidad de acceder a seguridad social.

$\beta_{17} = 0$, para las variantes 1 y 2 del cuadro VI-8

c. Multicolinealidad de los regresores

CUADRO A6. 5. ESTIMACIÓN DE LOS FACTORES DE INFLACIÓN PARA LA VARIANZA DE ACUERDO A LOS REGRESORES DE LOS MODELOS ESTIMADOS. COSTA RICA, 2010.

Variable	Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3		Modelo 2 (variante)	
	VIF	\sqrt{VIF}	VIF	\sqrt{VIF}	VIF	\sqrt{VIF}	VIF	\sqrt{VIF}
Rural	1.22	1.1	1.22	1.1	1.23	1.11	1.22	1.11
Unido(a)	1.23	1.11	1.23	1.11	1.24	1.11	1.24	1.11
Ninguna	(referencia)		(referencia)		(referencia)		1.09	1.05
Primaria	8.57	2.93	8.57	2.93	8.59	2.93	(referencia)	
Media	8.33	2.89	8.33	2.89	8.28	2.88	1.39	1.18
Superior	7.27	2.7	7.27	2.7	7.48	2.73	2.25	1.5
Mujer	1.2	1.1	1.21	1.1	1.21	1.1	1.21	1.1
Migrante	1.07	1.04	1.07	1.04	1.07	1.04	1.07	1.03
Servicios y vendedores	1.77	1.33	1.79	1.34	1.68	1.3	1.81	1.34
Operadores	2.23	1.49	2.24	1.5	2.28	1.51	2.27	1.51
No calificados	2.55	1.6	2.55	1.6	2.6	1.61	2.64	1.63
T. Concentrado N.A.	2.3	1.52	2.31	1.52	2.27	1.51	2.32	1.52
T. Concentrado A. (Restaurantes y Hoteles)	2.26	1.5	2.26	1.5	2.24	1.5	2.33	1.53
NT. Sin crecimiento	1.75	1.32	1.42	1.19	1.41	1.19	1.43	1.2
NT. Con crecimiento	2.19	1.48	2.19	1.48	2.16	1.47	2.2	1.48
Sector Público	1.47	1.21	1.47	1.21	1.47	1.21	1.45	1.21
Edad	32.99	5.74	32.99	5.74	32.83	5.76	32.83	5.73
Edad ²	32.01	5.66	32.02	5.66	31.78	5.67	31.78	5.64
VIF (promedio)	6.49		6.2		6.5		5.11	

Fuente: estimaciones propias con las variables de las tres variantes de los modelos de los cuadros IV-6 y IV-7 (el VIF no varía según tipo de modelo). Se utilizó el comando “collin” STATA 12.

Hay dos variables con valores altos (por encima de un VIF de 5). Los valores más altos corresponden a dos variables que son función de sí misma (edad y edad²), a escolaridad, donde el problema es que la categoría de referencia mantiene muy pocos casos, lo que se soluciona en la última columna con un cambio de categoría, en el modelo 2 como ejemplo (el que tiene más categorías). Ambas situaciones corresponden a casos donde se puede ignorar la multicolinealidad (ver Alison, 2010)

d. Otras estimaciones

CUADRO A6. 6. REGRESIÓN ROBUSTA PARA EL INGRESO LABORAL POR HORA Y MODELO LOGIT PARA EL ACCESO DE SEGURIDAD SOCIAL, CON SECTORES TRANSABLES CONCENTRADOS AGRUPADOS. COSTA RICA 2010.

	Ingreso $\hat{\beta}/(ee)$	Seguridad Social $e^{\hat{\beta}}/(ee)$
<i>Área de residencia</i>		
Zona urbana	.	.
Zona rural	-0.2243** (0.029)	1.0869 (0.050)
<i>Condición hombre o mujer</i>		
Hombre	.	.
Mujer	-0.2692** (0.030)	1.5383** (0.079)
<i>Estado civil</i>		
No Unido	.	.
Unido	0.2107** (0.030)	1.7772** (0.084)
<i>Escolaridad</i>		
Ninguna	.	.
Hasta primaria	0.1213 (0.079)	1.1988 (0.121)
Secundaria y media	0.4824** (0.082)	1.4311** (0.154)
Superior y más	1.8187** (0.091)	1.2265 (0.160)
Edad	0.0760** (0.006)	1.0927** (0.009)
Edad ²	-0.0008** (0.000)	0.9989** (0.000)
<i>Migrante</i>		
No migrante	.	.
Migrante	0.0098 (0.046)	0.4869** (0.030)
<i>Ocupación</i>		
Funcionarios y Prof., oficina	.	.
Vendedores y servicios	-1.2981** (0.048)	0.6631** (0.057)
Operadores, operarios	-1.1544** (0.047)	0.4582** (0.036)
No calificados	-1.1566** (0.046)	0.4694** (0.036)
<i>Sector según comercio</i>		
Otros transables	.	.
T. Concentrados	-0.1843** (0.041)	0.9372 (0.063)
NT. Sin crecimiento	-0.1236* (0.059)	0.6243** (0.055)
NT. Con crecimiento	-0.0849	0.4802**
*Restaurantes y Hoteles	0.3814** (0.069)	0.6750** (0.071)
<i>Sector Institucional</i>		
Sector privado	.	.
Sector Público	1.6111** (0.046)	20.3395** (4.480)
r ²	0.1777472	
Clasificados		80.28%
N	14,811	15829.0000

* p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001; + Categoría de referencia, errores estándar en paréntesis. Fuente: estimaciones con la ENAHO, 2010

e. *Estadísticos de máxima verosimilitud y criterios de información para los modelos sobre el acceso a seguridad social*

CUADRO A6.7. ESTIMACIONES DE VEROSIMILITUD DE LOS MODELOS ESTIMADOS, GRADOS DE LIBERTAD Y ESTADÍSTICOS AIC Y BIC PARA LOS MODELOS ESTIMADOS. COSTA RICA 2010.

<i>Modelo</i>	<i>Obs</i>	<i>ll(nulo)</i>	<i>ll(modelo)</i>	<i>gl</i>	<i>AIC</i>	<i>BIC</i>
Modelo 1	15829	-7911.43	-6974.49	18	13984.98	14123.03
Modelo 2	15829	-7911.43	-6974.41	19	13986.83	14132.55
Modelo 3	14898	-7422.16	-6480.69	18	12997.38	13134.34
Modelo anexo	15829	-7911.43	-6983.48	18	14002.96	14141.01

Fuente: estimaciones propias con los modelos presentados en el cuadro VI-9 y A6.6

Test de razón de verosimilitud
 (Supuesto: Modelo 1 anidado en Modelo 2)
 H_0 : El modelo 1 ajusta mejor que el modelo 2
 H_i : El modelo 1 no ajusta mejor que el modelo 2

LR chi2(1) = 0.15
 Prob > chi2 = 0.6961

El estadístico de prueba que nos da el LR- Test nos da un valor p mayor que 0.05, lo que significa que no rechazamos la H_0 , y por tanto consideramos que no hay evidencia estadística que indica que incluir la variable de Restaurantes y Hoteles a predice mejor el acceso a seguridad social que el modelo 1. Sin embargo, se incluye en nuestro análisis por razones analíticas.

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro I-1. Calendario de firma de convenios internacionales y otros indicadores de normatividad e institucionalidad laboral	26
Cuadro I-2. Estratificación de la desigualdad, índice de Gini, participación de los ingresos laborales en los ingresos y contribución de los ingresos laborales en el índice de Gini. Centroamérica. 2005.	30
Cuadro I-3. Arancel promedio ponderado aplicado a productos en Costa Rica, El Salvador y Guatemala, 2010. Importaciones totales, agrícolas e industriales. Porcentaje sobre el valor del producto.	37
Cuadro III-1. Resumen de las fuentes de información de acuerdo al desglose final, alcance y tipo de información original	91
Cuadro III-2. Deflactor implícito del PPA para el año 2010. Guatemala, El Salvador y Costa Rica	114
Cuadro IV-1. Principales productos de exportación de Guatemala. Montos de exportaciones, principales socios comerciales. 2010. Miles de millones de dólares.	130
Cuadro IV-2. Elasticidad del empleo con respecto al Producto Interno Bruto total. Guatemala, períodos seleccionados.....	133
Cuadro IV-3. Distribución de la población en edad a trabajar (PET) según adscripción étnica y condición de hombre o mujer de acuerdo a la actividad económica. Guatemala 2010. Porcentajes.	138
Cuadro IV-4. Características sociodemográficas de la población ocupada según adscripción étnica. Guatemala, 2010.....	138
Cuadro IV-5. Proporción de ocupados como cuenta propia, patrones agrícolas y no remunerados. Guatemala, 2010.....	143
Cuadro IV-6. Distribución de la población ocupada según sectores productivos clasificados desde el comercio internacional, según condición de hombre o mujer, Adscripción indígena , Proporción con más de escolaridad primaria y edad promedio. Guatemala, 2010. Porcentajes y promedios.....	145
Cuadro IV-7. Indicadores de condiciones laborales de la población ocupada remunerada de no subsistencia agrícola según los sectores económicos clasificados desde el comercio internacional. Guatemala, 2010.	147
Cuadro IV-8. Resultados de las regresiones lineales robustas sobre el ingreso laboral por hora. Guatemala, 2010. Dólares PPA.	153
Cuadro IV-9. Resultados de los modelos logit de la probabilidad de acceder a seguridad social. Guatemala, 2010. Coeficientes exponenciados.	158
Cuadro IV-10. Resumen de resultados de las condiciones laborales en los sectores económicos clasificados desde el comercio internacional. Guatemala 2010.	163
Cuadro V-1. Principales productos de exportación de El Salvador. Montos de exportaciones, principal socio comercial. 2010. Miles de dólares.	176
Cuadro V-2. Elasticidad del empleo con respecto al Producto Interno Bruto total. El Salvador, períodos seleccionados.....	179
Cuadro V-3. Distribución de la población ocupada según sectores productivos clasificados desde el comercio internacional, según condición de hombre o mujer, recepción de remesas, escolaridad y edad promedio. El Salvador, 2010.....	190
Cuadro V-4. Proporción de ocupados como cuenta propia agrícola y no remunerados. El Salvador, 2010...	191
Cuadro V-5 Indicadores de condiciones laborales de la población ocupada según los sectores económicos clasificados desde el comercio internacional. El Salvador, 2010.	192
Cuadro V-6. Resultados de la regresión lineal robusta sobre el ingreso laboral por hora. El Salvador, 2010. Dólares PPA.	198
Cuadro V-7. Resultados de los modelos logit de la probabilidad de tener acceso a seguridad social. El Salvador, 2010. Coeficientes exponenciados.	202
Cuadro V-8. Resumen de resultados de las condiciones laborales en los sectores económicos ligados al comercio internacional. El Salvador 2010.	208
Cuadro VI-1. Principales productos de exportación de Costa Rica Montos de exportaciones, principales socios comerciales. 2010.....	226
Cuadro VI-2. Participación del volumen del comercio según región o país socio. Países y regiones escogidas. Costa Rica, 2010.....	227
Cuadro VI-3. Elasticidad del empleo con respecto al PIB total. Costa Rica, períodos seleccionados.....	230

Cuadro VI-4. Distribución de la población ocupada según sectores productivos de acuerdo a condición de hombre o mujer, escolaridad y edad promedio. Costa Rica, 2010.	244
Cuadro VI-5. Distribución de la población ocupada según sectores productivos de acuerdo al área de residencia y condición de migrante externo. Costa Rica, 2010.	245
Cuadro VI-6. Distribución de la población ocupada según sectores productivos de acuerdo a los indicadores de condiciones laborales. Costa Rica, 2010.	246
Cuadro VI-7. Regresiones lineales robustas sobre el ingreso laboral por hora. Costa Rica, 2010. USD PPA.	252
Cuadro VI-8. Resultados del modelo logit de la probabilidad de tener acceso a seguridad social. Costa Rica, 2010. Coeficientes exponenciados	256
Cuadro VI-9. Resumen de resultados de las condiciones laborales en los sectores económicos clasificados desde el comercio internacional. Costa Rica 2010.	261
Cuadro VII-1. Fuerza de trabajo analizada y definición de los sectores ganadores y perdedores en cada país de estudio.	284
Cuadro VII-2. Relación de los ingresos laborales en los sectores “ganadores” y “perdedores”. Guatemala, El Salvador y Costa Rica, 2010. Promedio, predicho, mediano y desviación estándar. Dólares PPA.	290
Cuadro A3. 1. Correspondencia EBOPS – CIIU Rev. 3 a dos dígitos	317
Cuadro A3. 2. Excepciones de la correspondencia CIIU rev.3 y el SA2002.....	318
Cuadro A4. 1 Ramas de actividad económica según sectores ligados al comercio exterior. CIIU revisión 3, dos dígitos. Guatemala, 2010.	321
Cuadro A4. 2. Ejemplo de comparación de catálogos CIIU Rev. 4 y Rev. 3 para la primera rama de actividad.	323
Cuadro A4. 3. Correspondencia a dos dígitos CIIU Rev. 3 a CIIU Rev. 4.....	324
Cuadro A4. 4. Correspondencia SCN – CIIU Rev. 3 a dos dígitos. Guatemala.	325
Cuadro A4. 5 Distribución de la población total ocupada según sectores productivos de acuerdo al área de residencia y adscripción indígena. Guatemala, 2010.....	326
Cuadro A4. 6. Distribución de la población total ocupada según sectores productivos de acuerdo a los indicadores de condiciones laborales. Guatemala, 2010. Dólares PPA.....	326
Cuadro A4. 7. Estimación de los intervalos de confianza (95%) del salario por hora. Guatemala, 2010. Dólares PPA. Datos con ponderadores muestrales sin cambiar el tamaño de muestra.	326
Cuadro A4. 8. Estimación de los factores de inflación para la varianza de acuerdo a los regresores de los modelos estimados. Guatemala, 2010.	327
Cuadro A4. 9. Estimaciones de verosimilitud de los modelos estimados, grados de libertad y estadísticos AIC y BIC	328
Cuadro A5. 1. Ramas de actividad económica según sectores ligados al comercio exterior. CIIU revisión 3, dos dígitos. El Salvador, 2010.	329
Cuadro A5. 2. Correspondencia SCN 93– CIIU Rev. 3 a dos dígitos. El Salvador.....	331
Cuadro A5. 3 Estimación de los intervalos de confianza (95%) del salario por hora. El Salvador, 2010. Dólares PPA. Datos con ponderadores muestrales sin cambiar el tamaño de muestra	333
Cuadro A5. 4 Principales dimensiones calculadas del Análisis de Correspondencias Múltiples y su participación en la inercia total	333
Cuadro A5. 5 Contribuciones a la masa, inercia y las dimensiones de las categorías analizadas de las variables utilizadas para el ACM.....	334
Cuadro A5. 6 Estimación de los factores de inflación para la varianza de acuerdo a los regresores de los modelos estimados. El Salvador, 2010.	336
Cuadro A5. 6 Estimaciones de verosimilitud de los modelos estimados, grados de libertad y estadísticos AIC y BIC para los modelos estimados. El Salvador, 2010.....	336
Cuadro A6. 1. Ramas de actividad económica según sectores clasificados desde el comercio exterior. CIIU revisión 3, dos dígitos. Costa Rica, 2010.	338
Cuadro A6. 2. Estimaciones de intervalos de confianza para las medias de salario por hora, horas trabajadas, edad y años aprobados.....	341

Cuadro A6. 3. Resultados de Análisis de Correspondencia Múltiple para las condiciones laborales. Costa Rica. 2010.....	342
Cuadro A6. 6. Resumen de resultados de las condiciones laborales en los sectores económicos ligados al comercio internacional. Costa Rica 2010.	343
Cuadro A6. 4. Estimación de los factores de inflación para la varianza de acuerdo a los regresores de los modelos estimados. Costa Rica, 2010.....	344
Cuadro A6. 5. Regresión robusta para el ingreso laboral por hora y modelo logit para el acceso de seguridad social, con sectores transables concentrados agrupados. Costa Rica 2010.....	345
Cuadro A6. 7. Estimaciones de verosimilitud de los modelos estimados, grados de libertad y estadísticos AIC y BIC para los modelos estimados. Costa Rica 2010.	346

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico I-1. Distribución porcentual por condición de hombre y mujer y grupo quinquenal de la población total. Guatemala, El Salvador y Costa Rica. 2010.....	18
Gráfico I-2. Distribución porcentual por condición de hombre y mujer y grupo quinquenal de la población trabajadora. Guatemala, El Salvador y Costa Rica. 2010.	19
Gráfico I-3. Tasas de participación económica por grupos quinquenales. Hombres. Guatemala, El Salvador y Costa Rica. Porcentajes.	21
Gráfico I-4. Tasas de participación económica por grupos quinquenales. Mujeres. Guatemala, El Salvador y Costa Rica. Porcentajes.	21
Gráfico I-5. Tasas de crecimiento del Valor Agregado de la Producción. Costa Rica, El Salvador y Guatemala. 2000-2010.....	31
Gráfico I-6. Tasas de crecimiento promedio del valor agregado por sectores de actividad. Costa Rica, El Salvador y Guatemala: 1991-1995 y 2005-2009.....	32
Gráfico I-7. Participación en el valor agregado de sectores de actividad. Costa Rica, El Salvador y Guatemala: 1990-2010.....	33
Gráfico I-8. Apertura Comercial en Centroamérica. 1980-2010.Porcentajes en términos de la producción nacional en precios constantes de 2005.	35
Gráfico I-9. Índice de Libertad Económica. Centroamérica. (1995-2011).....	36
Gráfico I-10. Índice de concentración de Herfindahl normalizado de la exportación de productos. 2002- 2010. Guatemala, El Salvador y Costa Rica. SA 2002, 6 dígitos.	43
Gráfico I-11. Índice de concentración de Herfindahl normalizado según socios comerciales. 2002- 2010. Guatemala, El Salvador y Costa Rica. Volumen total de comercio	44
Gráfico IV-1. Exportaciones e Importaciones de acuerdo a la clasificación de Grandes Categorías Económicas (CGE). Guatemala, 2002 y 2010. Millones de dólares.	128
Gráfico IV-2. Composición de las exportaciones según tecnología en los productos. 2005-2010.....	129
Gráfico IV-3. Estructura productiva 1990. Guatemala	131
Gráfico IV-4. Estructura productiva 2010. Guatemala	131
Gráfico IV-5. Estructura del empleo 1989, Guatemala	134
Gráfico IV-6. Estructura del empleo 2010, Guatemala	134
Gráfico IV-7. Análisis de Correspondencias Múltiples para las condiciones laborales, variables sociodemográficas, sectores de actividad y ocupación. Guatemala, 2010. Método de Burt o Inercias Ajustadas.	151
Gráfico IV-8. Probabilidades estimadas de acceso a la seguridad social para la población trabajadora, hombres, mujeres, indígenas y no indígenas según los sectores económicos clasificados desde el comercio internacional. Guatemala, 2010.....	161
Gráfico V-1. Exportaciones e Importaciones de El Salvador de acuerdo a la Clasificación del Banco Central de Reserva. 2002 y 2010. Millones de dólares.	173
Gráfico V-2. Exportaciones e Importaciones de El Salvador de acuerdo a la clasificación de Grandes Categorías Económicas (CGE). 2002 y 2010. Millones de dólares.....	174
Gráfico V-3. Estructura productiva 1990. El Salvador.....	177
Gráfico V-4. Estructura productiva 2010. El Salvador.....	177
Gráfico V-5. Tasa de variación anual de la población ocupada y del Producto Interno Bruto. El Salvador 2000-2010. Porcentajes.....	178

Gráfico V-6. Estructura del empleo 1991. El Salvador	180
Gráfico V-7. Estructura del empleo 2010. El Salvador	180
Gráfico V-8. Análisis de Correspondencia Múltiple para las condiciones laborales, variables sociodemográficas, sectores de actividad y ocupación. El Salvador, 2010. Método de Burt o Inercias Ajustadas.....	195
Gráfico V-9. Probabilidades estimadas de acceso a la seguridad social para la población trabajadora, hombres, mujeres, receptores y no receptores de remesas según sector económico ligado al comercio. El Salvador, 2010.	206
Gráfico VI-1. Indicadores de pobreza y desigualdad. Costa Rica, 1987-2009.....	220
Gráfico VI-2. Estructura productiva 1990. Costa Rica.....	222
Gráfico VI-3. Estructura productiva 2010. Costa Rica.....	222
Gráfico VI-4. Indicadores de apertura y balanza comercial. Costa Rica. 1991-2010.....	223
Gráfico VI-5. Exportaciones e Importaciones de Costa Rica de acuerdo a la clasificación de Grandes Categorías Económicas (CGE). 2003 y 2010. Millones de dólares.....	224
Gráfico VI-6. Composición de las exportaciones según tecnología en los productos. 2005-2010.....	225
Gráfico VI-7. Estructura del empleo 1990. Costa Rica	231
Gráfico VI-8. Estructura del empleo 2010. Costa Rica	231
Gráfico VI-9. Análisis de Correspondencia Múltiple para las condiciones laborales, variables sociodemográficas, sectores de actividad y ocupación. Costa Rica, 2010. Método de Burt o Inercias Ajustadas.	249
Gráfico VI-10. Probabilidades estimadas de acceso a la seguridad social para la población trabajadora nacional, inmigrante, del sector público y del sector privado.	259
Gráfico VII-1. Distribución de los ocupados de acuerdo a los sectores y su relación con el comercio internacional. Primer nivel. Guatemala, El Salvador y Costa Rica. 2010.	280
Gráfico VII-2. Distribución de los ocupados de acuerdo a los sectores y su relación con el comercio internacional. Segundo nivel. Guatemala, El Salvador y Costa Rica. 2010	281

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES Y ESQUEMAS

Ilustración I-1. Cronología de la firma y vigencia de los principales tratados en Guatemala.....	39
Ilustración I-2. Cronología de la firma y vigencia de los principales tratados en El Salvador	39
Ilustración I-3. Cronología de la firma y vigencia de los principales tratados en Costa Rica.	40
Esquema III-1. Integración de las fuentes de información para la base de análisis.	100
Esquema III-2. Diagrama de decisión teórica para clasificar los sectores económicos en función de su perfil de comercio exterior.....	101
Esquema III-3. Comparación entre la clasificación teórica y la clasificación finalmente utilizada para el análisis de las ramas de actividad.....	108
Esquema IV-1. Distribución de la población ocupada de acuerdo a los sectores económicos clasificados desde el comercio internacional. Guatemala, 2010.	140
Esquema IV-2. Participación de la población ocupada en las principales subramas de los sectores económicos clasificados desde el comercio internacional. Guatemala, 2010.....	141
Esquema IV-3. Distribución de la Población Ocupada en actividades remuneradas de no subsistencia agrícola de acuerdo a los de los sectores económicos clasificados desde el comercio internacional. Guatemala, 2010.	144
Esquema IV-4. Población ocupada en actividades remuneradas de no subsistencia agrícola en las principales sub-ramas de los sectores económicos clasificados desde el comercio internacional. Guatemala, 2010.	145
Esquema V-1. Distribución de la Población Ocupada de acuerdo a los sectores económicos clasificados desde el comercio internacional. El Salvador, 2010.....	187
Esquema V-2. Principales sub-ramas de los sectores de acuerdo a la participación de la población ocupada en cada sector. El Salvador, 2010.	188
Esquema VI-1. Distribución de la Población Ocupada de acuerdo a los sectores productivos clasificados desde el comercio internacional. Costa Rica, 2010.	240
Esquema VI-2. Principales sub-ramas de los sectores de acuerdo a la participación de la población ocupada en cada sector. Costa Rica, 2010.....	240