

**EL COLEGIO DE MEXICO  
CENTRO DE ESTUDIOS SOCIOLÓGICOS**

**AJUSTE ESTRUCTURAL Y EMPLEO PRECARIO:  
EL CASO DE COSTA RICA**

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO DE  
DOCTOR EN CIENCIA SOCIAL CON  
ESPECIALIDAD EN SOCIOLOGIA**

**PRESENTA:**

**MINOR MORA SALAS**

**DIRECTORA: DRA. ORLADINA DE OLIVEIRA**

**México, D.F.**

**2006**

## AGRADECIMIENTOS

Durante mis estudios doctorales recibí el apoyo incondicional de un número amplio de amigos. La lista es amplia. Incluye compañeros de trabajo de la Escuela de Ciencias Sociales del Instituto Tecnológico de Costa Rica, debo nombrar especialmente al MSC. Juan Hernández; Colegas de la Facultad Latinoamérica de Ciencias Sociales sede Costa Rica, la deuda con Juan Pablo Pérez Sáinz es invaluable, y a amigos personales, entre quienes a Alberto Rojas le estoy profundamente agradecido por su apoyo y solidaridad.

También conté con el amor y soporte incondicional de mi hijo, Ernesto, quien en los días más oscuros de mi vida, me abrió su corazón brindándome cariño, comprensión, solidaridad y contagiándome de sus ganas de vivir. Espero siempre con ansias sus abrazos y sonrisas. Muchas gracias, enano, por estar siempre presente.

La vida ha sido generosa, regalándome la dicha de llenarme de ilusión con las sonrisas de Pablo, tanto como con el cariño y comprensión de Jessi. Su presencia me estimuló a concluir.

A nivel institucional, debo agradecer a El Colegio de México el haberme otorgado una beca para realizar los estudios doctorales. Al Instituto Tecnológico de Costa Rica por facilitarme los permisos laborales correspondientes y un complemento de beca familiar durante la fase de realización de los cursos del doctorado. A la Junta de Profesores del Centro del Estudios Sociológicos, y en particular a la persona del Dr. Gustavo Verduzco, por concederme una ampliación de beca entre diciembre del 2005 y mayo del 2006, lo cual me permitió redactar la versión final de la tesis doctoral. La Fundación Ford fue generosa también al concederme en el 2000 sin compromiso de por medio, una beca de complemento que me permitió afrontar parte de mis gastos durante el ciclo lectivo del doctorado.

He acumulado una gran deuda intelectual y personal con mi directora de tesis, la Dra. Orlandina de Oliveira, quien estuvo siempre presta a brindarme su apoyo, asesoría y estímulo. Ha sido un verdadero lujo contar con su orientación académica y amistad. No menos puedo decir del Dr. Fernando Cortés, a quien por su generosidad intelectual y apoyo decidido le estoy muy agradecido. La Dra. Brígida García ha sido una lectora cuidadosa, crítica, exigente y comprensiva de mi trabajo; siempre presta a brindarme fecundos consejos cuando así lo requerí. Muchos de los aciertos que pueda tener esta tesis se deben a los oportunos consejos que recibí de parte de los tres, a quienes eximo de los errores que pueda tener mi trabajo.

A los amigos que no he nombrado les pido mil disculpas. A todos les tengo en mente. Les guardo un especial cariño, particularmente, a quienes me extendieron su mano cuando mis propias decisiones de vida me llevaron por caminos turbios e insospechados.

# PRESENTACIÓN

El 95% del trabajo por cuenta propia es ejercido por fuerza laboral que no tiene ningún nivel de calificación técnica (formal) o profesional.

El trabajo no remunerado constituye una fracción marginal del empleo total representando menos del 5% de la fuerza laboral total, pero alrededor del 15% del empleo no asalariado en 1989. Este tipo de empleo ha experimentado una reducción significativa, tanto en términos absolutos como relativos, en cuanto a su capacidad de absorción de mano de obra. El peso de esta modalidad laboral se redujo en un 50% en el período de consolidación del cambio de modelo acumulativo.

subgrupo de empleadores, su participación en el empleo aumentó sensiblemente, pasando de representar el 14% al 20 % del empleo no asalariado de 1989 al 2000 (6 % pea)

a nivel agregado se observó una fuerte contracción del empleo no remunerado. En segundo lugar, un importante dinamismo de la categoría de empleadores. Expansión es principalmente de los microempresarios.

En el caso de la economía urbana, no hay indicio alguno que apunte en la dirección de una expansión significativa de la capacidad de absorción laboral del autoempleo no calificado. Su peso relativo se mantuvo sin cambio alguno durante el período de las reformas estructurales (65% empleo no asalariado, y menos 16 % pea)

Estabilidad y continuidad, más que ruptura y repunte, en cuanto a la conformación y dinámica de las modalidades tradicionalmente asociadas con baja productividad y rentabilidad es lo que se observa en el contexto costarricense.

Pero cambios sectoriales notorios. Por un lado, tuvo lugar, una caída relativa muy pronunciada del trabajo no asalariado en el subsector de actividades industriales. en el caso de las mujeres, y para el mundo urbano, principalmente, se tendría una significativa expansión del trabajo no asalariado en el subsector de servicios personales ligados al aseo, limpieza, y oficios domésticos

Los cambios observados en los mercados de trabajo rurales muestran una creciente diversificación del empleo rural no agrícola.

. En los años del cambio estructural el empleo no asalariado rural prácticamente se duplicó, en tanto que el agrícola experimentó un ligero descenso (62% a 47%). Se expandieron principalmente en ese orden, servicios distributivos y servicios personales de aseo, limpieza, reparación y domésticos.

A diferencia de lo acontecido en los mercados urbanos, en el período en estudio, el peso relativo del trabajo no asalariado rural ha tendido a ganar importancia. Ha sido este el sector que absorbió el excedente laboral de origen agrícola, el cual se incrementó con la crisis del sector agrícola en general y de la producción de granos básicos en particular.

El cuadro resultante de las transformaciones en curso en la economía agrícola es complejo. Por un lado, operan dinámicas de descampesinización, fundamentalmente entre los productores ligados al mercado interno y entre quienes se han dedicado al cultivo de granos básicos. Por otro, procesos de estancamiento entre los productores ligados a los productos de exportación tradicional. Y, finalmente, dinámicas de recampesinización de carácter selectivo y alcance restringido, básicamente entre los productores que alcanzaron articularse a los nuevos cultivos de exportación, logrando acceso así a nuevos ámbitos de reproducción ligados a la economía globalizada.

El análisis de la capacidad acumulativa del autoempleo revela que tan sólo una tercera parte de este tipo de empleo puede ser catalogado como dinámico. Otra tercera parte queda comprendida en la categoría de reproducción básica. Y la tercera parte restante reporta un nivel de reproducción deficiente, no logrando generar ni los ingresos suficientes para alcanzar el ingreso mínimo por hora. En términos generales, se observan pocos cambios durante el período analizado. Mostrando, de nuevo, que el proceso de reestructuración de los mercados laborales costarricense ha sido muy pausado y sus efectos leves. La información parece confirmar, una vez, más, que estamos frente a una sociedad, donde las transformaciones estructurales avanzan moderada y lentamente.

La información muestra que el trabajo por cuenta propia no calificado tiene escasa capacidad de generar dinámicas acumulativas. Con independencia del mercado analizado, se observa el predominio de las dinámicas de reproducción deficiente y simple

El autoempleo no calificado se erige como estrategia de supervivencia, en la mayoría de los casos, tanto en contextos urbanos como rurales (más pronunciado entre campesinos)

En el caso de los empleadores, los factores que contribuyen a dinamizar el potencial acumulativo son un mayor nivel de calificación formal y la condición de jefatura del hogar; la inserción en actividades productivas no agrícolas, especialmente en los sectores de servicios de mayor productividad y rentabilidad, así como el laborar jornadas que no constituyan sobretrabajo, indicando, muy probablemente, que ello acontece en establecimientos de alta productividad. En tanto que las variables que inhiben el potencial acumulativo tienen lugar cuando la jefatura del hogar es ejercida por una mujer; la actividad productiva tiene lugar en los mercados rurales y en la agricultura y cuando se presenta exceso de trabajo.

Entre los trabajadores por cuenta propia urbanos los factores que condicionan el potencial acumulativo pueden sintetizarse subrayando los elementos que actúan a favor y en contra de formar parte del autoempleo de reproducción amplia. Los factores que incrementan la probabilidad de acceder a la categoría de autoempleo dinámico son el ocupar la posición de jefatura del hogar; formar parte del grupo principal de fuerza laboral en términos de edad; tener un nivel educativo lo más alto posible; llevar a cabo la actividad productiva en la región Central del país; laborar en unidades productivas que han alcanzado independencia del lugar de residencia; tener una inserción laboral en el sector de servicios distributivos y en menor medida en las actividades industriales. Por su parte, el ser mujer jefa de hogar; ser una trabajadora por cuenta propia sin calificación, incorporarse tempranamente al mercado de trabajo; prolongar la edad de “retiro”; trabajar jornadas laborales muy prolongadas y trabajar en actividades agrícolas, son factores que reducen la probabilidad de acceder a los puestos de mayor dinamismo acumulativo.

Finalmente, entre los cuenta propias rurales, los hallazgos más relevantes, que constituyen además alguna diferencia con lo observado en los mercados urbanos se centran en tres aspectos. Primero, la mayor inequidad de oportunidades laborales para las mujeres. No se necesita cualificar su inserción laboral para mostrar que las mujeres se ubican en una posición más desfavorable que los hombres que laboran por cuenta propia. Segundo, desde un punto de vista demográfico, son sólo los adolescentes los que aparecen posicionados en condiciones más desventajosas en estos mercados. Puesto que es sabido que existe una correlación positiva entre inserción temprana al mercado de trabajo y bajo nivel educativo, ello mismo termina restando posibilidades de superar el rezago observado en e caso de los adolescentes rurales. Sus oportunidades futuras están condicionadas por su situación actual y ésta no les favorece. Tercero, la agricultura se presenta como el ámbito laboral más desfavorable para propiciar dinámicas acumulativas ligadas al trabajo por cuenta propia. Las limitaciones observadas en este sector contrastan con las mayores oportunidades presentadas por el sector construcción para el fomento de autoempleo de reproducción básica y los servicios distributivos para el estímulo del empleo por cuenta propia dinámico.

## INDICE

Pág.

<b><i>INTRODUCCIÓN</i></b>	1
<b><i>I. EL EMPLEO PRECARIO: NOTAS CONCEPTUALES</i></b>	8
1.1 La especificidad de los mercados laborales latinoamericanos	8
1.2 La globalización económica como marco contextual	14
1.3 El empleo precario: elementos constitutivos	24
1.4 Conclusión	33
<b><i>II. COSTA RICA: AJUSTE GRADUAL, HETERODOXO, EXPANSIVO Y REGRESIVO</i></b>	36
2.1 La crisis de la deuda: Fin del modelo desarrollista	36
2.2 De la crisis a la estabilización heterodoxa	43
2.3 De la estabilización al ajuste estructural	49
2.3.1 Del ajuste expansivo al crecimiento cíclico: Los límites del ajuste en el contexto de la globalización	55
2.3.2 Los efectos distributivos del nuevo modelo acumulativo	63
2.4 Conclusión	70
<b><i>III. TENDENCIAS, ESTRUCTURA Y DINAMICAS DE LOS MERCADOS LABORALES EN COSTA RICA</i></b>	72
3.1 Tendencias de contextualización	73
3.1.1 Del ajuste expansivo a la emergencia de síntomas de Estancamiento en materia laboral	73
3.1.2 Feminización de la fuerza laboral	79
3.1.3 Composición sectorial de la población activa: desagrarización, desindustrialización y terciarización	86
3.2 Heterogeneidad laboral persistente	101
3.3 Conclusión	111
<b><i>IV. LA EVOLUCION DEL EMPLEO PRECARIO EN TIEMPOS DE REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA</i></b>	114
4.1 Los términos del debate	117
4.2 Tendencias de evolución del empleo precario durante el ajuste	120
4.3 Las explicaciones de lo observado	128

4.4	Precarización del empleo y cambio estructural	142
4.4.1	Cambio en el nivel de precariedad laboral	142
4.4.2	Cambio estructural por nivel de precarización laboral	147
4.5	Perfil socio-laboral del empleo precario	158
4.5.1	Los factores condicionantes del empleo precario: La perspectiva del puesto de trabajo	159
4.5.2	El perfil de la fuerza laboral más vulnerable	169
4.5.3	Acentuación de las tendencias de precarización laboral	176
4.6	Conclusión	186
<b>V.</b>	<b><i>EL COMPORTAMIENTO DEL TRABAJO NO ASALARIADO DURANTE EL PERIODO DE REFORMAS ESTRUCTURALES</i></b>	191
<b>5.1</b>	<b>El trabajo no asalariado en el contexto del cambio estructural: Composición y tendencias</b>	193
5.1.1	Patrones y tendencias del trabajo no asalariado en contextos urbanos	199
5.1.2	Patrones y tendencias del trabajo no asalariado en contextos rurales	205
5.2	Capacidad acumulativa del trabajo no asalariado	215
5.3	Condicionantes de la capacidad acumulativa del trabajo no asalariado	223
5.3.1	Empleadores de establecimientos pequeños: entre la Subsistencia y el dinamismo restringido	223
5.3.2	Trabajo por cuenta propia en economías urbanas	235
5.3.3	Trabajo por cuenta propia en economías rurales	247
5.4	Conclusiones	258
<b>VI.</b>	<b><i>CONCLUSIONES</i></b>	262
<b>VII.</b>	<b><i>BIBLIOGRAFÍA</i></b>	276
<b>VIII.</b>	<b><i>ANEXOS:</i></b>	
	Anexo 1: Imputación de ingreso ignorado	
	Anexo 2: Metodología para la construcción de un indicador integrado de empleo precario	
	Anexo 3: Cuadros Estadísticos	
	Anexo 4: Regresiones Logísticas	
	Anexo 5: Descripción y pruebas estadísticas modelos de regresión sobre el empleo precario	
	Anexo6: Definición de variables y presentación de pruebas estadísticas Modelos de regresión de empleo no asalariado	

## INDICE DE CUADROS

2.1	Costa Rica: Hogares según condición de pobreza	66
2.2	Porcentaje del ingreso promedio mensual de los hogares por décil	69
3.1	Tasas de desempleo abierto por año según sexo	75
3.2	Población de 12 años y más, población activa y tasas de participación Económica por sexo y zona, 1987, 1994, 2000	80
3.3	Población activa por ramas de actividad, sexo y año	87
3.4	Heterogeneidad laboral según posición en la ocupación y tamaño del establecimiento	104
4.1	Nivel de precariedad labora de la población ocupada por sexo y zona	122
4.2	Total de asociaciones solidaristas y sindicales, total de trabajadores Afiliados	134
4.3	Regresión sobre el cambio de nivel de precariedad laboral entre 1989 y 2000 (cambio de intercepto)	146
4.4	Tabla de eficiencia predictiva del modelo de regresión	149
4.5	Estadísticos bondad de ajuste	149
4.6	Regresión multinomial sobre condicionantes socio laborales De la probabilidad del empleo precario según intensidad de precariedad Período 1989-2000	154
4.7	Regresión multinomial sobre condicionantes socio demográficos y laborales del empleo precario	179
5.1	Evolución del trabajo no asalariado según zona urbana y rural Por producción agrícola y no agrícola, 1989 y 2000	196
5.2	Fuerza laboral no asalariado según rama de actividad, por zona Sexo y año	202
5.3	Trabajo no asalariado agrícola por subsector y categoría	213
5.4	Trabajo no asalariado según capacidad de acumulación y año	217
5.5	Trabajo no asalariado según capacidad acumulativa, actividad y zona	219
5.6	Bondad de ajuste del modelo de regresión sobre condicionantes de la probabilidad de capacidad acumulativa para empleadores	226
5.7	Regresión sobre condicionantes de la capacidad acumulativa para Empleadores de establecimientos menores, 2000	228
5.8	Bondad de ajuste del modelo de regresión sobre condicionantes de la probabilidad de capacidad de acumulación del empleo por cuenta propia urbano	237

5.9	Regresión sobre condicionantes de los diversos tipos de autoempleo en zona urbana	238
5.10	Bondad de ajuste del modelo de regresión sobre determinantes de la capacidad acumulativa del empleo por cuenta propia rural	249
5.11	Regresión sobre condicionantes de la capacidad acumulativa del Trabajo por cuenta propia en zonas rurales	252

## **INDICE DE GRÁFICAS**

Gráfica 1:	Costa Rica. Arancel Promedio Ponderado 1995-2004	53
Gráfica 2:	Exportaciones, Totales, Tradicionales y No Tradicionales	54
Gráfica 3:	Producto Interno Bruto Per Cápita Real	56
Gráfica 4:	Costa Rica: Inversión Extranjera Directa	59
Gráfica 5:	Costa Rica: Evolución del Coeficiente de Gini entre Hogares	68

## SIGLAS Y ACRONIMOS

BCCR	Banco Central de Costa Rica
BM	Banco Mundial
CAFTA	Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y los Estados Unidos (sigla en inglés)
CAT	Certificado de Abono Tributario
CR	Costa Rica
CEPAL	Comisión Para América Latina
CODESA	Corporación Costarricense de Desarrollo
COMEX	Ministerio de Comercio Exterior
EHPM	Encuesta de Hogares y Propósitos Múltiples
FLACSO	Facultad Latinoamérica de Ciencias Sociales
FMI	Fondo Monetario Internacional
GATT	Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (sigla en Inglés)
IIS	Instituto de Investigación Sociales
INCAE	Instituto Centroamericano de Administración de Empresas
INEC	Instituto Nacional de Estadística y Censos (Costa Rica)
MCCA	Mercado Común Centroamericano
MIDEPLAN	Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica
NAFTA	Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, suscrito por los Estados Unidos de América, Canadá y México (sigla en inglés)
OMC	Organización Mundial del Comercio
PEA	Población Económicamente Activa
PIB	Producto Interno Bruto
PREALC	Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe
OFIPLAN	Oficina de Planificación Nacional
OMC	Organización Mundial del Comercio
OIT	Organización Internacional del Trabajo
UCR	Universidad de Costa Rica
UNA	Universidad Nacional
UNED	Universidad Estatal a Distancia
USA	Unión de Estados Americanos

## INTRODUCCION

El objeto principal de esta investigación es reflexionar sobre el impacto de las políticas de ajuste estructural en los mercados de trabajo, en contextos económicos como los latinoamericanos, caracterizados por la heterogeneidad productiva y laboral; la asimetría de poder entre capital y trabajo y la existencia de un excedente estructural de mano de obra.

En términos teóricos el proyecto busca articular las transformaciones que acontecen en el empleo con los cambios desencadenados por los procesos de globalización económica y productiva. Específicamente, se interesa por el debate sobre las limitaciones que presenta el nuevo modelo de acumulación para favorecer dinámicas de generación de empleos que escapen a las tendencias de precarización laboral desencadenadas por la reestructuración productiva, desregulación laboral y el debilitamiento del sindicalismo.

A pesar de que se trata de un estudio de caso, el costarricense, se considera que tiene un alcance teórico mayor al explorar un tema de validez generalizada en América Latina. Se sostiene que de la exploración de este caso pueden extraerse valiosas lecciones para la comprensión de la precariedad laboral.

Se ha seleccionado el caso costarricense por cuatro razones. Primero, Costa Rica es un país que ha experimentado un intenso y sistemático proceso de reestructuración económica desde mediados de la década de los 80. Segundo, el proceso de transformación del modelo de acumulación se consideraba, hasta hace poco, relativamente exitoso desde el punto de vista del logro de los objetivos trazados. Tercero, las fuerzas sociales que se oponen al proyecto de cambio estructural en curso no han logrado ejercer una oposición lo suficientemente fuerte para revertir las reformas estructurales. Al contrario, los actores sociales subalternos se han debilitado a lo largo del período de ejecución de estas reformas, generando un clima propicio para la profundización de la modernización de corte neo-liberal. Cuarto, desde 1986 la política económica del país se ha definido, sistemáticamente, en función de las orientaciones emanadas del “Consenso de Washington”. Sin embargo, debe subrayarse que estas políticas han sido adaptadas al marco sociopolítico nacional, resultando un ajuste estructural de tipo gradual y heterodoxo.

Aislar el impacto de las reformas estructurales sobre el funcionamiento de los mercados de trabajo es un problema que presenta desafíos teóricos y metodológicos de gran envergadura. Esta

dificultad se incrementa cuando, como en Costa Rica, las reformas estructurales se introducen de manera gradual y muestran un avance dispar. Esto último hace difícil captar el efecto global de las reformas de cambio estructural sobre el empleo, particularmente cuando se adopta un enfoque sincrónico. En parte, esta dificultad se solventa al estudiar un lapso de tiempo lo suficientemente amplio como para observar la maduración de las políticas de cambio estructural y sus efectos sobre el empleo. Por tal motivo, adoptamos un enfoque de este tipo, a fin de contrastar la dinámica laboral en un momento temprano del ajuste con sus desenlaces en una etapa madura del cambio estructural.

Como se demostrará en la investigación, a pesar de su carácter gradual y heterodoxo, las políticas de ajuste estructural en Costa Rica han sentado las bases para la rearticulación del modelo de acumulación. Las reformas estructurales han modificado el funcionamiento de la economía, socavando la centralidad que en pasado tuvieron el mercado interno y el Estado y han transferido mayores competencias al mercado en la asignación de los recursos productivos y en la distribución del excedente social. De hecho, puede argumentarse que el nuevo modelo de acumulación de capital se sustenta en los siguientes pilares: articulación de la actividad económica en torno a la promoción de exportaciones, en particular las no tradicionales, otorgando al mercado externo el rol central en la orientación del desarrollo económico; atracción del capital extranjero para ampliar la capacidad productiva local; apertura de la economía con el objeto de facilitar una mayor integración de la dinámica económica nacional a los procesos de globalización en curso; liberalización económica con el fin de que sean los mercados los que fijen las prioridades de inversión y definan el comportamiento de la economía; y reducción de la intervención estatal a efectos de liberalizar los procesos de acumulación.

En este contexto, la investigación tuvo como propósito responder las siguientes preguntas: ¿en qué consiste el empleo precario? ¿qué relación guarda el empleo precario con las políticas de ajuste estructural y las tendencias de globalización económica? ¿el cambio de modelo de acumulación dio lugar a una mayor precarización del empleo? ¿qué factores inciden en la precarización del empleo y qué peso tiene cada uno de ellos? ¿cuál es el perfil de la fuerza laboral que se muestra más vulnerable frente a las tendencias de precarización laboral?

Lo anterior, permite entender por qué el objetivo general de la investigación consistió en determinar el impacto que ha tenido el proceso de reestructuración económica y productiva sobre los mercados laborales, enfatizando lo acontecido con las tendencias de precarización laboral

Adicionalmente, se plantearon como objetivos específicos los siguientes:

- Esclarecer el alcance conceptual de la noción de empleo precario.
- Determinar la tendencia predominante en materia de evolución de las condiciones laborales en el conjunto del mercado de trabajo
- Identificar los ámbitos laborales más afectados por los procesos de precarización del empleo y reconstruir las tendencias que muestran durante el período en estudio.
- Establecer los principales determinantes del empleo precario tanto desde el punto de vista de las características de la fuerza laboral como del puesto de trabajo.
- Construir un perfil socio-ocupacional de los grupos de la fuerza laboral más vulnerables a las tendencias de precarización laboral en curso.
- Especificar los impactos diferenciales que tienen las tendencias de precarización del empleo sobre la fuerza laboral.

Las hipótesis de trabajo se sustentan en un conjunto de premisas teóricas sobre la relación existente entre el desempeño de los mercados de trabajo y las políticas de reestructuración económica e institucional de corte neoliberal.

Considerando que el ajuste estructural en Costa Rica ha seguido una tendencia gradualista, combinado medidas de orden neo-liberal con acciones intervencionistas de amplitud restringida; que el Estado no ha perdido toda su capacidad de intervención en el funcionamiento de los mercados laborales; y que no ha existido, como en otras sociedades latinoamericanas, un proceso abierto de transformación de la legislación laboral orientado a fomentar modelos de contratación flexible de la fuerza laboral, es plausible observar, como tendencia general, un crecimiento de los empleos precarios. Sin embargo, debe enfatizarse que el ritmo de expansión de este tipo de empleos es moderado y se acentúa levemente conforme el ajuste se profundiza. Dado el tipo de estrategia económica adoptada en el país, también se esperaría observar un crecimiento mayor del empleo precario en las unidades productivas de menor tamaño por ser éstas las que tienen menor capacidad de enfrentar los desafíos de competitividad que conlleva la apertura comercial. La menor incidencia del empleo precario en el sector público estaría dada por la presencia de actores sindicales en este ámbito laboral, así como por una mayor disposición del Estado a acatar las leyes laborales vigentes en el país.

Lo anterior estaría asociado con los procesos de reestructuración de los mercados laborales en su conjunto. Estos estarían expresando una mayor heterogeneidad y una mayor polarización entre las actividades globalizadas vinculadas a la exportación de bienes no tradicionales, y los sectores tradicionales ligados al abastecimiento del mercado interno y al empleo público.

La creciente heterogeneidad de los mercados laborales tendería, a su vez, a exacerbar los problemas existentes en el empleo. Debe considerarse que las modestas tasas de crecimiento económico alcanzadas a lo largo del proceso de transformación estructural, y el marcado sesgo tecnológico en algunos sectores productivos, ha conllevado una creación lenta de oportunidades de empleo. Esto es notorio en el empleo asalariado, y especialmente, en las actividades volcadas a la exportación de bienes no tradicionales. También se ha mermado la capacidad del Estado para generar nuevos puestos de trabajo como consecuencia de las políticas de contención del gasto público, reducción del déficit fiscal y privatización de empresas y servicios públicos. Esto ha implicado, como consecuencia, un mayor dinamismo del autoempleo que opera como refugio laboral. En este contexto, la función del empleo, como sustento de la ciudadanía laboral y la integración social se debilita.

Por otro lado, los procesos de apertura comercial y competencia en mercados globalizados han obligado a las empresas a incrementar los niveles de competitividad para garantizar su viabilidad. Como bien lo muestra la bibliografía especializada, la reestructuración productiva de las empresas costarricenses no ha implicado una mejoría sustancial en el terreno tecnológico. En este contexto es plausible pensar que las ventajas de “competitividad” internacional, de un número creciente de empresas, estarían sustentadas en prácticas conducentes a reducir los costos laborales. Si esto es cierto, debería observarse un deterioro de las condiciones de trabajo y en consecuencia, en la creación de condiciones propicias para la expansión del empleo precario.

En materia de precarización del empleo, la resultante de estos cambios serían las siguientes:

- Un proceso de precarización del empleo que crecería moderadamente conforme las reformas estructurales maduran. Se observaría, por tanto, una menor incidencia del empleo precario en el período previo al inicio de la reestructuración económica, y un crecimiento lento, pero creciente, conforme el programa de reformas económicas, institucionales y sociales va asentándose.
- Una mayor concentración del empleo precario en los sectores de menor productividad, y particularmente entre los trabajadores del sector privado con respecto a los del sector público, debido a la mayor asimetría de poder existente en el primero. No obstante, se observaría también

una tendencia creciente de formas de empleo precario entre trabajadores vinculados a empresas más modernas del sector privado, tanto como un deterioro de la calidad de los empleos en el sector público como resultado de las políticas de modernización institucional adoptadas en este ámbito.

- Un impacto diferencial por sexo, edad, nivel educativo, calificación de la mano de obra. Así se esperaría que fueran las mujeres, los trabajadores de menor calificación y nivel educativo y la fuerza laboral de menor edad los grupos más intensamente afectados por el empleo precario. La mayor vulnerabilidad de estos sectores se explicaría por el tipo de empleos y los sectores del mercado laboral al que logran acceder.

Para llevar a cabo esta investigación se ha recurrido al procesamiento de bases de datos referidas a las encuestas nacionales de empleo de los años 1987, 1989, 1994 y 2000. Estas encuestas son elaboradas anualmente por el Instituto Costarricense de Estadísticas y Censos (INEC). Cambios en las definiciones conceptuales y metodológicas hicieron imposible homologar las bases de datos para años previos a 1987. Esto constituye una limitación importante ya que no es posible precisar la situación del mercado laboral antes del inicio de las reformas estructurales. Esta restricción se ha visto aminorada por el hecho de que el proceso de cambio estructural en Costa Rica inició en 1986 con la ejecución del primer programa de ajuste estructural en 1986. Por tal motivo, se considera que el desfase temporal no es sustantivo en términos analíticos. Más importante es la limitación impuesta por la principal fuente de información, las encuestas de hogares, lo cual obliga a trabajar con un grupo restringido de indicadores para dar cuenta de las tendencias de precarización laboral. Como bien se discute en el anexo metodológico 2, ello acarrea limitaciones sobre la confiabilidad de los indicadores sintéticos de empleo precario. En este caso, esos indicadores apenas alcanzaron el límite inferior del nivel de confiabilidad recomendado para realizar un análisis estadístico robusto. Sin embargo, considerando la naturaleza del problema de investigación planteado, hemos tenido que enfrentar esa limitación haciendo uso de herramientas estadísticas sofisticadas y sometiendo nuestras hipótesis a pruebas más exigentes.

Adicionalmente, para los fines del proyecto de investigación no bastaba con mostrar la evolución de las políticas de ajuste estructural y las tendencias de reestructuración del empleo. Era necesario presentar algunas demostraciones formales que permitieran someter a prueba la hipótesis central de esta investigación que plantea un incremento del empleo precario como consecuencia de los cambios derivados del ajuste estructural. Para realizar estas pruebas, nos hemos basado en la técnica de análisis

de regresión múltiple. Presentamos pruebas formales de cambio estructural derivadas del análisis de regresión lineal y de ejercicios de regresión logística multinomial.

Los resultados de la investigación se agrupan en cinco capítulos y un apartado de conclusiones. Adicionalmente, se incluye una sección en la que se integraron los anexos considerados indispensables.

El primer capítulo es de orden conceptual. En él se aborda la relación existente entre los procesos de globalización económica, las transformaciones en las relaciones laborales a que da lugar este proceso y sus implicaciones en términos de restricción del desarrollo de la ciudadanía laboral. Todo ello forma el marco contextual en el que tiene lugar el debate sobre la naturaleza específica del empleo precario, término que es objeto de un esfuerzo de delimitación conceptual a efectos de precisar su contenido específico, su alcance analítico y las dimensiones involucradas en su análisis.

El segundo capítulo es de naturaleza contextual. Contiene los rasgos principales de las políticas de ajuste estructural adoptadas en Costa Rica. Desarrolla la relación que guarda el cambio estructural con la crisis de la deuda externa, el carácter gradual y heterodoxo seguido en Costa Rica y los ejes articuladores del nuevo modelo económico. También tiene como finalidad mostrar los principales efectos que tiene este tipo de procesos sobre el crecimiento económico; la constitución de nuevos polos de acumulación; y la alteración del patrón distributivo.

En el tercer capítulo se examinan los principales cambios que se han observado en los mercados de trabajo durante el período analizado. Se presentan las tendencias en cuanto a la capacidad de generación de empleo, feminización y terciarización de estos mercados. Pero también, se analiza su evolución en términos de cambios y continuidades en la estructura del mercado de trabajo, poniendo énfasis en lo relacionado con la evolución de la heterogeneidad laboral.

En el cuarto capítulo se discute la evolución del empleo precario, para el caso de la fuerza laboral asalariada. El análisis se sustenta en el uso de modelos de regresión multinomial y las hipótesis se someten a pruebas de cambio estructural. Adicionalmente se analiza el perfil de la mano de obra más vulnerable y de los puestos de trabajo donde la propensión de precariedad laboral se acentúa.

En el quinto capítulo se estudia lo concerniente con la evolución del trabajo no asalariado en el contexto de las reformas estructurales. A efectos de recuperar la heterogeneidad interna de este grupo, se establecen diferencias según la posición ocupacional (empleadores, trabajadores por cuenta propia y trabajadores no remunerados). Adicionalmente, se diferencia entre el empleo urbano y el rural. En las zonas rurales se hace el contraste entre el empleo no asalariado agrícola y el no agrícola. El análisis se

realiza con base en una tipología sobre la capacidad de acumulación de este tipo de empleo. Adicionalmente, se utilizan modelos de regresión logística multinomial para analizar los factores que condicionan la probabilidad de superación del autoempleo que emerge como recurso de subsistencia.

Finalmente, se incluye un capítulo de conclusiones que da cuenta de los principales hallazgos que fue posible observar durante la investigación con base en la estrategia empleada para la organizar y tratar el material empírico, planteando además algunos temas que es necesario indagar con mayor detalle en futuras investigaciones.

El trabajo incluye, como advertimos, una sección de anexos. El primero presente la estrategia seguida para realizar ejercicios de imputación de ingresos en la ocupación principal a efectos de reducir, al mínimo posible, los problemas derivados de la presencia de “casillas vacías” en este particular. El segundo, presenta las operaciones metodológicas realizadas para la construcción del índice de precarización laboral empleado en el análisis efectuado en el capítulo tercero de la investigación. El tercero, incluye una sección de cuadros estadísticos que contiene el material referido a los capítulos 2 y 4 del presente informe. El cuarto, presenta los resultados de análisis de regresión logística sobre los condicionantes de la probabilidad del empleo precario, según nivel de precariedad. El quinto integra lo relacionado con pruebas estadísticas y la definición de los modelos de regresión presentados en el capítulo 4. El sexto presenta las pruebas estadísticas complementarias y la definición de los modelos de regresión analizados en el capítulo 5.

## **I. EL EMPLEO PRECARIO: NOTAS CONCEPTUALES**

El presente capítulo desarrolla una propuesta de elaboración conceptual de la noción de empleo precario. El objetivo principal es determinar la naturaleza particular de esta noción, definir sus alcances heurísticos, identificar su núcleo teórico central así como sus principales dimensiones e indicadores. Lo anterior se realiza a partir de un esfuerzo de contextualización que busca establecer los vínculos entre las transformaciones económicas derivadas del proceso de globalización económica, en el plano internacional, y de las políticas de cambio estructural, en el plano nacional, así como de los procesos de reestructuración productiva, en el ámbito de las empresas.

El capítulo se estructura en cuatro secciones. En la primera se reconstruye una apretada síntesis del estado del conocimiento sobre la estructura y dinámica de los mercados laborales en América Latina, cuya finalidad es subrayar la importancia de la heterogeneidad estructural de estos mercados como elemento fundamental para entender la especificidad de su estructura y dinámica. En la segunda, se trata el tema de los cambios acaecidos en el sistema capitalista internacional como consecuencia del desarrollo de los procesos de globalización, se analiza el vínculo que esto tiene con el cambio de modelo de acumulación en América Latina y con las tendencias de precarización del empleo asalariado. En la tercera, se desarrolla lo concerniente con la especificidad conceptual de la noción de empleo precario y se busca dilucidar sus componentes constitutivos. La cuarta sección presenta una síntesis de los principales argumentos desarrollados en la segunda y tercera sección.

### **1.1 LA ESPECIFICIDAD DE LOS MERCADOS LABORALES LATINOAMERICANOS**

El análisis de las articulaciones entre desarrollo económico y desarrollo social ha ocupado un lugar privilegiado en las ciencias sociales latinoamericanas. Desde los estudios clásicos de la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL) sobre la heterogeneidad productiva y sus implicaciones en materia de estratificación social (Prebisch, 1973; Pinto, 1976), así como en los trabajos de los teóricos de la teoría de la dependencia (Cardoso y Faletto, 1979; Sunkel y Paz, 1988), ha quedado establecido que las dinámicas acaecidas en los mercados de trabajo de esta región tienen un peso decisivo en la explicación de los procesos de desarrollo social. El devenir del capitalismo periférico latinoamericano

le imprimió cualidades particulares tanto a la estructuración de los mercados laborales como al vínculo que éstos guardan con el proceso de desarrollo.

Los trabajos pioneros del Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe en la década de los 70 (PREALC, 1974, 1975, 1978) contribuyeron a mejorar la comprensión de estas articulaciones y a mostrar la especificidad de los mercados laborales en esta región. Estos estudios llamaron la atención sobre la heterogeneidad estructural que caracteriza las economías de la región y a sus mercados laborales y pusieron en perspectiva teórica la existencia de un excedente estructural de fuerza de trabajo. Adicionalmente, enfatizaron la importancia de la denominada “informalidad” como uno de los principales mecanismos de ajuste entre oferta y demanda de empleo, en un contexto de modernización que no mostraba capacidad para absorber este excedente laboral en las áreas urbanas (Mezzera, 1985 y 1987).

Desde antes que la crisis económica de la deuda externa estallara, el pensamiento económico y sociológico latinoamericano, había subrayado las deficiencias estructurales de los enfoques neoclásicos para dar cuenta de la estructuración y funcionamiento de los mercados de trabajo en la región. Con objeto de explicar las especificidades de estos mercados se acuñaron nuevas herramientas conceptuales y se desarrollaron esfuerzos por construir un enfoque teórico alternativo. En esta dirección apuntaban, entre otros, los enfoques de la marginalidad y de la informalidad.

El tema de los impactos de los procesos de reestructuración económica y productiva en América Latina suscitó un intenso debate desde el momento mismo en que las políticas de estabilización y ajuste se impusieron como respuesta para superar la crisis de la deuda que azotó a la región en los primeros años de la década de los 80.

En el centro de este debate estuvo siempre presente el potencial real de las políticas de reestructuración económica e institucional de corte neo-liberal, inspiradas en el Consenso de Washington, para revertir los efectos negativos de la deuda en materia de empleo y desarrollo social; generar dinámicas de integración laboral que mejoren las condiciones de vida de la población trabajadora; superar los rezagos históricos en materia de ciudadanía social y revertir los patrones de pobreza e iniquidad en la distribución del ingreso en la región.

Aunque debe reconocerse que el debate académico con las políticas monetaristas de reestructuración inició a finales de la década de los 70, particularmente en los trabajos que venía realizando en la región el PREALC, es también cierto que las publicaciones donde se aborda

explícitamente este tema se escriben en la primera mitad de la década de los 80 (Lagos y Tokman, 1983; Tokman, Cortázar y Foxley, 1984; PREALC, 1985). Debe subrayarse que en buena parte de la década de los 80, el debate latinoamericano sobre los mercados de trabajo se articuló en torno al estudio de los impactos económicos, sociales, laborales y productivos que generó la crisis de la deuda externa.

Los primeros trabajos regionales que examinan el impacto de las políticas de ajuste y estabilización económica, en lo que se podría denominar la fase temprana del ajuste, hicieron hincapié, tanto teórica como metodológicamente, en el estudio de los vínculos existentes entre la dinámica de los mercados de trabajo, la pobreza y la desigualdad (PREALC, 1988; 1993). También creció el interés por abordar el análisis de los impactos que tenían estas políticas en los hogares (Cortés y Rubalcava, 1984; García, Muñoz y Oliveira, 1983) y emergió, simultáneamente, una amplia bibliografía que llamaba la atención sobre los impactos diferenciales de las políticas de ajuste sobre la población, así como sobre la creciente informalización, terciarización y feminización de los mercados laborales regionales (Cortés y Cuellar, 1990; Arriagada, 1990; García y Oliveira, 1990).

Desde esa época la bibliografía especializada mostró con claridad que la “eficiencia” que tenían las políticas económicas de corte neo-liberal para transformar la estructura productiva, redefinir los vínculos con la economía mundial y sentar las bases para la configuración de nuevos polos de acumulación, conllevaba efectos negativos tanto en materia de empleo como de desarrollo social. Esto por cuanto agudizaban problemas estructurales como los del desempleo y la subutilización de la fuerza laboral (OIT, 2000) y tendían a incrementar la pobreza (CEPAL, 2000) y los patrones de inequidad en la distribución del ingreso (Vusković, 1993; Cortés, 2000). Otros estudios pusieron en perspectiva que los efectos de estas políticas terminaban generando procesos de pauperización de sectores sociales que antes gozaban de un nivel de bienestar social intermedio, como es el caso de los estratos medios surgidos en el contexto del modelo desarrollista (Minujin, 1992; Minujin y López, 1993; Pérez Saínz y Mora Salas, 2001).

Otra línea de investigación exploró, desde antes de la crisis y la adopción de los programas de ajuste, los condicionantes de reproducción de la fuerza laboral (García, Muñoz y Oliveira, 1979; 1982; 1983). Estos autores destacaron que el hogar constituía la unidad básica de reproducción social. Observaron que la participación de la fuerza laboral en el mercado de trabajo está condicionada por factores estructurales relacionados con la demanda de empleo (oportunidades generadas por el

mercado) como por condicionantes socio-demográficos del propio hogar (oferta de empleo). Estos factores pueden operar como mediaciones entre el hogar y el mercado de trabajo; motivo por el cual los impactos de períodos de expansión y crisis no tienen el mismo efecto sobre el conjunto de los hogares.

Diversos estudios mostraron que con la crisis y el desarrollo de los programas de ajuste estructural las familias reaccionaron de múltiples formas para proteger sus niveles de vida. Cortés y Rubalcava (1984) constataron que, frente a una caída en los ingresos reales, la respuesta de los hogares variaba según estrato social. Los hogares de estratos bajos recurrieron a las más diversas respuestas para compensar sus pérdidas de bienestar. Entre otros, aumentaron los niveles de autoexplotación de la fuerza laboral mediante la prolongación de la jornada laboral o la búsqueda de un segundo empleo por parte del jefe; la incorporación de otros miembros del hogar en actividades remuneradas, ya sea bajo la modalidad de relaciones asalariadas o el empleo por cuenta propia; la venta de sus escasos activos (cuando existían); el incremento en los niveles de producción para el autoconsumo; y el recurso a la movilización de sus redes sociales. Por su parte, los sectores de ingresos medios intensificaron la explotación de sus activos y efectuaron ajustes severos en sus patrones de consumo, mostrando una menor proclividad a la movilización de fuerza laboral infantil y adolescente hacia el mercado laboral.

Conclusiones similares han sido planteadas por otros analistas (Tuirán, 1993; González de la Rocha, 1986 y 1994) quienes han explorado el impacto de la crisis económica y las políticas de ajuste estructural y la respuesta de los hogares a las nuevas condiciones sociales tanto para el caso de México como para otros países latinoamericanos. Otros estudios (Selby y otros, 1990, Chant, 1991; Benería, 1992; Benites, 1990 García y Oliveira, 2001a) no sólo han confirmado los hallazgos citados, sino que han subrayado la importancia de incluir el estudio de la unidad de reproducción de la fuerza laboral, en tanto que ésta se erige como una instancia mediadora entre el individuo-economía-sociedad. Asimismo han llamado la atención sobre la creciente participación de la mujer en los mercados laborales y la ruptura del modelo de jefe-proveedor, indicando que este proceso está articulado con transformaciones sociales de largo alcance que movilizan aspectos no sólo económicos sino también de orden cultural y demográfico (Oliveira, 1989; García y Oliveira, 2001a; Oliveira, Ariza y Eternod, 2001).

También se ha investigado sobre la capacidad limitada de los hogares para movilizar recursos a efectos de compensar las pérdidas que en términos de condiciones de vida implica la ejecución de las nuevas políticas económicas (González de la Rocha, 1986). Paralelamente, se ha señalado que el conjunto de estas transformaciones no siempre conduce a una mayor equidad de género en el seno de la

unidad doméstica (García y Oliveira, 1998). Más aún, pueden tener efectos negativos sobre el bienestar de los hogares y más específicamente sobre la fuerza laboral más vulnerable; toda vez que implica la movilización de trabajadores niños-adolescentes, quienes se ven forzados a abandonar el sistema escolar y acceder a condiciones de empleo sustentadas en relaciones de sobreexplotación del recurso humano (Cortés y Rubalcava, 1994; González de la Rocha, 1986).

Conforme las reformas estructurales fueron avanzando nuevas polémicas emergieron en el campo del empleo. Una de las temáticas que más atención ha adquirido, desde mediados de la década de los 90, alude al impacto que están teniendo los procesos de reestructuración económica y productiva sobre las condiciones de trabajo (Infante, 1999; Marshall, 1987, 1992; Guerra, 1994; García y Oliveira, 2001b; Oliveira, Ariza y Eternod, 2001; Tokman y Martínez, 1997).

En lo fundamental, el núcleo del debate tiene como referente las tesis neo-liberales sobre el funcionamiento de los mercados de trabajo. Más específicamente se ha sometido a escrutinio teórico e indagación empírica la hipótesis de que mercados desregulados y relaciones laborales flexibles tenderían a estimular la inversión productiva, generar nuevas fuentes de empleo, y mejorar las condiciones laborales, como resultado de la competencia entre los empresarios por dotarse de la mejor fuerza de trabajo y mantener su competitividad internacional. Según esa perspectiva, la introducción de cambios estructurales en el funcionamiento de los mercados laborales podría generar, en el corto plazo, desajustes y pérdidas transitorias. Empero, en el largo plazo, produciría efectos positivos en el plano laboral y social, en razón de la mayor eficacia de las fuerzas del mercado para encontrar los niveles óptimos de operación de la economía (Williamson, 1990; Balassa, 1986, Banco Mundial, 1995 ay 1995 b; Cox Edwards y Edwards, 1994).

Desde la perspectiva latinoamericana, el debate ha buscado polemizar con este planteamiento mediante la indagación de los efectos del ajuste estructural sobre el empleo. Algunos autores subrayan los efectos negativos que están teniendo los procesos de flexibilización laboral sobre las condiciones de trabajo, en tanto propician lógicas de reestructuración productiva que tienden a una mayor explotación de la fuerza de trabajo como mecanismo de generación de ventajas “competitivas” por parte del sector empresarial (Lagos, 1987, Marshall, 1997, OIT, 1999; Guerra, 1994).

Otros estudiosos enfatizan los efectos generales que sobre el deterioro de la calidad de los empleos tiene tanto la flexibilización de los contratos como la desregulación de los mercados y la expansión de las ocupaciones de baja productividad y capacidad remunerativa (Infante, 1999; Martínez

y Tokman, 1997, Tokman 1994). Adicionalmente autores como De la Garza (1993; 1999), Zapata (1999) y Murillo (2000 y 2001) han llamado la atención sobre los efectos negativos que ha tenido el debilitamiento del actor sindical en toda América Latina. La crisis del sindicalismo ha posibilitado una estrategia de reestructuración productiva, en el ámbito de las empresas, de corte unilateral y con un marcado sesgo pro-empresarial.

Por otro lado, pero de manera complementaria, otros analistas han buscado establecer una conexión entre los procesos de reestructuración de los mercados laborales y la erosión de la ciudadanía social (Filgueira, 1997; Pérez Sáinz, 1998; Roberts, 1998, Mora Salas, 1998); o bien entre los procesos de precarización del empleo y la vulnerabilidad social (CEPAL, 2000, Pérez Sáinz y Mora Salas, 2001; Minujin y López, 1993; Minujin y Bustelo 1997). Estos estudios han señalado que la actual estructura y dinámica de los mercados laborales tiende a generar lógicas de exclusión laboral o de integración social frágil que afectan a grupos crecientes de población. Esto cuestiona las supuestas bondades de la reestructuración económica llevada a cabo en la región.

En la última perspectiva señalada, García y Oliveira (1997, 2001a y 2001b) han avanzado en el estudio de las transformaciones de los mercados de trabajo metropolitanos en México. Estas investigadoras han demostrado que, durante la década de los 90, los problemas asociados al deterioro en la calidad del empleo se han incrementado. Destacan que el impacto de este proceso es diferencial según el perfil de la fuerza laboral, tipo de ocupación, sector del mercado laboral y región del país.

En general, puede decirse que el debate sobre la precarización del empleo, los límites a la expansión de la ciudadanía laboral y las repercusiones que lo anterior tiene sobre procesos de integración/exclusión social, se ha intentado abordar en América Latina considerando la especificidad de sus mercados laborales.

El tema planteado hoy exige profundizar el análisis de los impactos de la precarización del empleo sobre la fuerza de trabajo. A diferencia de los enfoques clásicos, los autores contemporáneos muestran que las tendencias de vulnerabilidad laboral y precarización del empleo no afectan sólo a quienes están insertos en ocupaciones de baja productividad y rentabilidad. Estos fenómenos también se han hecho manifiestos en actividades productivas de alta rentabilidad y productividad e incluso en los sectores más globalizados. Esta pareciera ser una de las diferencias centrales entre los nuevos enfoques y los clásicos. Pero ello no se puede atribuir a una deficiencia de los segundos, sino más bien a las características que está asumiendo el empleo en el contexto de economías crecientemente

globalizadas. La globalización imprime su propia huella en los mercados laborales latinoamericanos. En esta fase de desarrollo capitalista, la heterogeneidad productiva y laboral no desaparece, sino más bien, se reconstituye y da lugar a nuevas manifestaciones en el campo laboral. Planteamos que las tendencias de precarización laboral constituyen una de estas expresiones.

## **1.2 LA GLOBALIZACION ECONOMICA COMO MARCO CONTEXTUAL**

Existe un amplio consenso en cuanto a reconocer que el proceso de reestructuración de las economías acontecido en América Latina forma parte de una dinámica de recomposición mundial del capitalismo. La globalización de los procesos de acumulación sería el rasgo distintivo central de esta nueva fase del desarrollo capitalista (Amin, 1999; Wallerstein, 1998; Harvey 2001; Castells, 2000, Scott, 1997).

El capitalismo globalizado estaría sustentado en un mayor nivel de interdependencia de los circuitos económicos, financieros, productivos y tecnológicos mundiales. También le es propio la conformación de dinámicas económicas y productivas que trascienden los límites del Estado-Nación y de la propia empresa (Giddens y Will, 2001; Castells, 2000; Wallerstein, 1998). La constitución de cadenas globales de producción que operan con un alto grado de integración comercial, articulación productiva y descentralización geográfica constituye un rasgo particular del capitalismo globalizado (Gereffi, Korzeniewicz y Korzeniewicz, 1994). Por esta vía se habrían generado las condiciones fundamentales para una redefinición de las relaciones entre capital-trabajo, en un movimiento que, hasta la fecha, ha favorecido el predominio de los intereses del capital (globalizado) sobre los de la fuerza de trabajo (Castel, 1994; Agulló, 2001; Beck, 2000).

En esta nueva fase del desarrollo capitalista se estarían redefiniendo, en el ámbito global y el local, las estrategias productivas y de gestión de la fuerza laboral. La emergencia de nuevas propuestas de organización de la producción ha sido también un rasgo que ha acompañado este proceso (De la Garza, 1999; Piore y Sabel, 1984; Best, 1993).

Como bien lo fundamentaron en su estudio pionero Fröbel, Hendrichs y Kreye (1981) la emergencia de una nueva fase de articulación capitalista se explica, principalmente, por un cambio en las condiciones de valorización y acumulación de capital, lo cual generaba, según su propia terminología, una “nueva división internacional del trabajo”. Cambio que estaría movido por el hecho

de que, por primera vez en la historia, la tasa de rentabilidad es mayor cuando se produce en los países del tercer mundo. Esto, a su entender, habría motivado el proceso de transferencia progresiva de parte de la capacidad productiva instalada en los países industrializados hacia el tercer mundo. Forzando, por esta vía, el desarrollo de estrategias de producción mundial; motivando la creciente fragmentación del proceso productivo y su dispersión por la geografía del planeta.

El proceso de fragmentación de la producción y desconcentración geográfica de las actividades industriales se lleva a cabo en el terreno mundial. Es decir, estamos frente a una división mundial del proceso productivo en diferentes fabricaciones parciales que se localizan en todo el planeta. Este proceso de cambio da lugar a la conformación de una economía mundo altamente integrada e interdependiente, así como a la constitución de “cadenas globales de producción” (Gereffi, 1994) o de empresas red (Castells, 2000). Esta innovación institucional y los cambios productivos que desencadena, es el resultado de la acción del propio capital y no de estrategias adoptadas por los países en sus esfuerzos de desarrollo nacional (Castells, 2000; Arrighi, 1999; Wallerstein, 1998). La fuerza de trabajo ha perdido poder de negociación y capacidad de incidencia frente a un capital que busca, de manera incesante, los espacios laborales más favorables y de menor costo.

Las nuevas posibilidades que ofrecen los desarrollos tecnológicos modernos, junto a la creciente interdependencia económica y los procesos de fragmentación de la producción, en unión con los imperativos de mayor movilidad del capital, habrían tornado viable la reorganización económica y productiva de dimensiones planetarias.

Como resultado de ello las bases de competitividad y valorización de las industrias muestran un cambio notorio al tornarse mundiales, y establecerse una competencia abierta entre los trabajadores de todo el mundo, tanto como entre los países, por la atracción de los nuevos flujos de inversión extranjera directa, los cuales mostrarán una creciente movilidad territorial (Scott, 1997; Harvey, 2001; Castells, 2000).

El proceso de reorganización del capitalismo en el ámbito mundial tiene tres grandes implicaciones. Cuestiona y trasciende la división tradicional del mundo en unos pocos países industrializados, por un lado, y la gran mayoría de los países subdesarrollados, incluidos en la economía-mundo como suministradores de materias primas o bienes agrícolas. Obliga a una creciente división de los procesos productivos en producciones parciales en diferentes centros en el ámbito

mundial. Promueve la conformación de un nuevo tipo de empresa que descentraliza la producción y centralizada la gestión y dirección empresarial (Castells, 2000; Arrighi; 1999).

El proceso de desconcentración geográfica de la producción ha favorecido la formación, en los países de capitalismo dependiente, de un contingente casi inagotable de fuerza de trabajo. Esta mano de obra tiene varias características: es muy abundante (casi inagotable) y barata; no está organizada; puede utilizarse a cualquier hora del año (producción por turnos, trabajo nocturno, trabajo en festivos); no presenta resistencias a la introducción de nuevos esquemas productivos y organizacionales; y con poca formación puede alcanzar una productividad similar a la de los países desarrollados, en razón de la creciente fragmentación (externa e interna) del proceso productivo; su perfil se puede escoger a conveniencia de los requerimientos de la actividad productiva misma (sexo, edad, nivel de calificación, localización).

La resultante sería la creación de un mercado mundial de fuerza de trabajo abundante, flexible, barata y con bajo nivel de organización. En este mercado mundial de fuerza de trabajo, los trabajadores y trabajadoras compiten entre sí por un puesto de trabajo. En el contexto de la globalización, por primera vez en su devenir histórico, el capital puede producir para el mercado mundial, en forma rentable, en gran escala y con un volumen creciente, desde los países en desarrollo. En la nueva fase capitalista, el comercio internacional se define como el motor dinámico del ciclo de acumulación. Se disocia, consecuentemente, el lugar de producción del de consumo. De ahí que la capacidad adquisitiva de la fuerza de trabajo de los centros de producción intensivos en mano de obra en el tercer mundo deja de ser relevante para viabilizar procesos de acumulación transnacionalizados. La sobreexplotación en el tercer mundo deviene un recurso al que echa mano el capital en busca de mayores ganancias, debido precisamente al divorcio entre espacio de producción y espacio de realización de las mercancías.

El núcleo rector que estructura y dinamiza el proceso de reorganización económica y productiva buscaría garantizar una mayor rentabilidad de las inversiones privadas, en una fase de desarrollo caracterizada por una mayor obsolescencia de las mercancías, la agudización de la competencia en los mercados internacionales, mayores exigencias de los compradores, una tendencia a la saturación de los mercados, reducción de los ciclos de innovación y una aceleración del ritmo de avance tecnológico (Castells, 2000; Mertens, 1990, Tezanos, 1999).

La movilidad, casi instantánea que ha alcanzado el capital, en la actualidad, contrasta con el carácter necesariamente territorial del Estado y las restricciones impuestas a la movilización geográfica

de la fuerza de trabajo. De esta manera la globalización de la economía erosiona el poder del gobierno nacional, y de toda institución social constreñida por las fronteras nacionales. El capital, finalmente, logra romper en su favor las barreras geográficas e institucionales, ubicándose en una posición que le permite imponer sus condiciones, casi de manera irrestricta, al Estado y a la fuerza de trabajo.

En el contexto de la globalización, el capital altera la relación de fuerzas en el campo laboral en su favor. Al mismo tiempo erosiona los contrapesos nacionales, traducidos en la organización sindical, pero también en un complejo sistema institucional que regula las relaciones laborales. Este sistema se debilita como consecuencia de la ruptura de los pactos sociales con que se resolvió el conflicto laboral en la fase previa del sistema capitalista.

La OIT (1996) argumenta que la intensificación de la competencia mundial, derivada de un mayor nivel de globalización, desencadena tres tendencias que, al fin de cuentas, agudizarían, a nuestro entender, los procesos de precarización laboral. Primero la adopción de medidas de reestructuración productiva por parte de las empresas orientadas a reducir los costos productivos, en especial los laborales, al mínimo ante una competencia más intensa. Segundo, una mayor erosión del poder de negociación de la fuerza laboral, imputable, en parte, a la crisis del movimiento sindical. Tercero, un debilitamiento de la capacidad reguladora del Estado ante el mayor poder de las empresas globales.

En el caso latinoamericano, la reorganización económica y productiva tendría lugar en un contexto caracterizado por la preponderancia de las políticas de ajuste estructural y estabilización económica y en un mercado de trabajo caracterizado por la existencia de un desequilibrio estructural de poder en favor del capital tanto como por la presencia de un excedente estructural de mano de obra (Tokman, 1979; Weller, 2000; Pérez Sáinz y Mora Salas, 2004).

La reestructuración económica impulsada en América Latina desencadena un conjunto de políticas orientadas a introducir modificaciones en la estructura económica y social a efectos de hacer viable la incorporación de estas economías en los procesos de globalización económica y, al mismo tiempo, dinamizar las fuentes de generación de capital en el ámbito local. La reconstitución de las fuentes de acumulación capitalista es una precondition básica para el funcionamiento del capitalismo globalizado. Debe recordarse que, en el contexto de la crisis de la deuda, se minó la capacidad del patrón de acumulación vigente para cumplir esta función, lo cual forzó la transición hacia un nuevo modelo de económico (Bulmer-Thomas, 1996).

Es sabido que estas políticas han estado inspiradas en principios económicos extraídos de la teoría económica neoclásica. Según estos postulados esperaríamos que procesos conducentes a la liberación de las fuerzas del mercado, permitieran una mejor asignación de los factores productivos y un desarrollo económico sostenido que conduciría al logro del desarrollo social conforme la primacía de los criterios de mercado se impusieran.

El ejercicio fundamental consistiría en favorecer un conjunto de políticas tendientes a reducir la participación del Estado en la economía mediante la privatización de las empresas que tuviera bajo su administración; la liberalización de las restricciones de operación interpuestas a la libre movilidad del capital; el estímulo a la competencia en los mercados locales mediante una política de apertura comercial, y el fomento de la desregulación de los mercados laborales, como forma de dismantelar las denominadas “rigideces” que impedían a los empresarios ajustar sus estrategias productivas tanto a los ciclos económicos, como a las características de los mercados laborales<sup>1</sup>.

Debe reconocerse que la aplicación de estas políticas ha tenido que ajustarse a las características de los marcos nacionales, lo cual explicaría, en parte, las diferencias que pueden observarse entre países en cuanto al tipo de reestructuración económica seguida y los resultados obtenidos (Stallings y Peres, 2000).

En lo básico, las políticas de reestructuración económica e institucional adoptadas para redefinir el rumbo de las economías latinoamericanas se sustentaron en el desarrollo de una estrategia que le otorgaba una mayor preponderancia a los mercados mundiales como fundamento central del crecimiento económico local; orientaba la canalización de los factores productivos hacia las actividades económicas que tuvieran mayor posibilidad de competir exitosamente en los mercados internacionales; confería al mercado un rol protagónico en materia de coordinación, funcionamiento y desarrollo del sistema económico; asignaba al Estado la función de paliar los costos sociales extremos derivadas de la reestructuración económica; y otorgaba una gran centralidad a la inversión extranjera directa como fuente de capital que permitiría reactivar el dinamismo económico (Stallings y Peres, 2000; Weller, 2000; Bulmer-Thomas, 1996).

Se trata de una operación de “cirugía” mayor que sienta las bases de un nuevo modelo de acumulación de capital. Ello exige no sólo una transformación del Estado, sino de los pactos sociales

---

<sup>1</sup> Williamson (1990) presenta un esquema sintético de las reformas estructurales a impulsar en América Latina, que él mismo denominó en su momento el Consenso de Washington.

previos, lo cual implica un proceso de lucha, negociación y reacomodo de diversas fuerzas sociales. Al mismo tiempo, redefine la centralidad del Estado-nación y de sus instituciones en tanto mecanismos reguladores del comportamiento de los actores económicos y promotores de bienestar social. Dando prioridad a los criterios emanados del capital globalizado, como puntos de referencia para la redefinición de las relaciones en el ámbito del trabajo.

La adopción de políticas de ajuste estructural ha tenido un fuerte impacto en la configuración y dinámica de los mercados de trabajo. Nuevas actividades económicas, vinculadas a la globalización económica se han dinamizado (maquila, turismo, nueva agroexportación, servicios de telecomunicaciones, etc.), en tanto que sectores históricamente relevantes, como el empleo público y la industria sustitutiva, han perdido peso en su capacidad de generación de empleo. Asimismo, las relaciones laborales han experimentado procesos intensos de redefinición, ya sea por la vía formal, mediante el cambio de las leyes laborales, o bien por la vía de facto, emergencia de nuevas prácticas de empleo al margen de la legislación vigente (Lagos, 1994; Weller, 2000; De la Garza, 1999).

Por otro lado, las empresas ubicadas en la región han sido sometidas a la competencia global como resultado de los procesos de apertura comercial e inserción creciente de las economías latinoamericanas en los procesos de globalización. La resultante ha sido la adopción de prácticas de reestructuración productiva de la más variada naturaleza. Por esta vía se ha pretendido incrementar los niveles de flexibilidad empresarial para hacer frente a las contingencias emanadas de la volatilidad de los mercados y la celeridad del cambio tecnológico (De la Garza, 1999; Pérez Sáinz, 1994, Mertenz, 1990). En este contexto, las empresas han buscado estrategias de reorganización productiva que incrementen su nivel de competitividad internacional y su capacidad de adaptación a un entorno económico en el que la volatilidad se ha convertido en un fenómeno estructural.

En América Latina, las empresas han tendido a adaptarse rápidamente al esquema de producción globalizada, incorporando estrategias de reducción de costos, en especial los laborales, lo cual ha sido favorecido por las reformas tendientes a transformar las instituciones que gobiernan los mercados de trabajo.

Con el fin de facilitar estos procesos los gobiernos han adoptado políticas que han buscado transformar los sistemas de contratación laboral (Weller, 2000; Marshall, 1999, Vega, 2001). La doctrina económica dominante en la región ha enfatizado como sistemas institucionales de fijación de salarios mínimos, provisión social, regulación de la duración de la jornada laboral y de los mecanismos

de contratación y despido de la fuerza laboral, imponen “rigideces” que afectan el buen desempeño de los mercados laborales

La ejecución de un esquema de política económica que favorece la desregulación de los mercados de trabajo, en conjunto con las estrategias empresariales de reorganización productiva, sumado al debilitamiento y crisis del movimiento sindical, estarían gestando un nuevo modelo de relaciones laborales (Zapata, 2003; Murillo, 2000, De la Garza, 1999).

Contrario a la tesis que formula la doctrina económica neoclásica, la transición hacia un modelo de relaciones laborales caracterizado por un incremento significativo de la flexibilidad en las prácticas de contratación, despido, y gestión de la mano de obra no se ha traducido en una mejoría en la calidad de los empleos generados en la región. Al respecto, tanto la OIT (1999) como CEPAL (2000) han señalado que la creciente precarización del empleo es uno de los rasgos más sobresalientes de la dinámica de los mercados laborales latinoamericanos a partir de la última década del siglo 20.

Es interesante observar que una transformación de tal naturaleza terminaría incidiendo en los fundamentos sobre los que se estructuran las dinámicas sociales, económicas y productivas en la sociedad, así como los mecanismos generadores de integración social (Castel, 1995; Rosanvallon, 1995). Es decir, no estamos frente a una transformación de segundo orden sino ante a un proceso que modifica los cimientos sobre los cuales se estructura la sociedad.

Interesa aquí analizar las transformaciones que tienen lugar en el ámbito laboral y sus repercusiones en el plano social, es decir los vínculos entre dinámicas laborales y dinámicas de bienestar social, toda vez que el modelo de acumulación en “gestación” transfiere al mercado un mayor protagonismo para resolver los conflictos que se generan en estos ámbitos. Es precisamente de estos conflictos que emerge la duda sobre el potencial efectivo de las nuevas dinámicas económicas para generar mecanismos incluyentes de desarrollo laboral y social. Parafraseando a un autor que ha tratado de “desenmarañar” esta trama teórica, se trata de encontrar los nuevos términos de la “cuestión social” y ubicar el lugar que en ella ocupa el empleo (Castel, 1994).

En términos de la dinámica de los mercados laborales, la reestructuración económica en curso ha tenido implicaciones profundas. Tres serían los principales procesos que estarían operando en estos mercados y que conducirían a transformaciones de larga duración.

Primero, se tendría el cambio en la rentabilidad de las diferentes actividades productivas, con un claro sesgo a favor de las actividades de exportación y en detrimento de las vinculadas a los mercados

locales. Esto supondría cambios en la localización de las actividades productivas, en especial de las intensivas en mano de obra. Estos procesos darían lugar a un incremento en el empleo de las actividades vinculadas a los mercados mundiales de forma directa vía exportación, trátase del sector servicios, industrial o agropecuario.

Segundo, estaría ocurriendo destrucción de empleo en los sectores vinculados al mercado interno que carecen del dinamismo y los apoyos estatales mínimos para garantizar su operación en contextos económicos adversos a sus intereses. Los mercados laborales se verían también estremecidos por el cambio en las tendencias históricas del rol que había jugado el Estado en materia de generación de empleo. Es conocido que en el modelo de desarrollo previo el Estado cumplió un rol protagónico mediante la creación de empleo, lo cual amortiguaba las presiones que la fuerza laboral ejercía sobre el mercado en busca de nuevas fuentes de trabajo. En razón de las políticas de privatización adoptadas así como de las estrategias de contención del gasto y reducción del déficit fiscal, el Estado se ha convertido también en un foco expulsor de fuerza laboral.

Tercero, como consecuencia de lo anterior las presiones que ejerce la fuerza de trabajo sobre los empleos en el mercado privado se incrementarían no sólo por la llegada de nuevos entrantes, sino también por los desplazados del sector público y del sector moderno tradicional hoy en día en franco estancamiento.

Las presiones que ejerce la fuerza laboral sobre los mercados laborales no sólo provienen de su reubicación en diferentes actividades productivas, sino también de un incremento en las tasas de participación de grupos que en el pasado habían mostrado una menor incorporación al mercado de trabajo, como es el caso de las mujeres. Se suman a este grupo la creciente participación de niños-adolescentes, así como una prolongación de la permanencia de la fuerza laboral de la denominada “tercera edad”. Estos procesos, es sabido, están asociados con tendencias de cambios societales de larga data que han sido acelerados por las pérdidas experimentadas por la fuerza laboral “primaria” en el contexto de las reformas estructurales en alusión.

Las crecientes presiones a que están sometidas las empresas, como resultado de las políticas de apertura comercial, o bien en razón de su inserción en los mercados internacionales, ha estimulado el desarrollo de prácticas de organización del proceso productivo y gestión de la fuerza laboral que terminan favoreciendo una flexibilización de hecho. Esto ocurre, muchas veces, a contrapelo de lo que la legislación del trabajo vigente establece, lo cual no sería posible sin la connivencia del Estado

(Bronstein, 1997; Lagos, 1994; Weller, 1998b). Estas prácticas sustentadas en nuevas estrategias de organización de la producción apuntarían hacia un aumento de los denominados contratos “atípicos”. Se propicia por este medio la contratación de empleados fuera de las planillas; la subcontratación; la contratación de mano de obra de forma verbal o bien la contratación de fuerza de trabajo privándole de los derechos laborales mínimos. El capital ha desarrollado una diversidad de formas de contratación de la mano de obra que trascienden el modelo clásico (Marshall, 1987; 1992 Tokman y Martínez, 1997, Guerra, 1994).

Lo particular de los procesos de desregulación y flexibilización laboral es que están teniendo lugar no sólo en los circuitos más deprimidos de las actividades económicas, sino también entre actividades dinámicas. Esto forma parte de una estrategia productiva orientada a ganar competitividad por la vía de la reducción de costos laborales (Infante, 1998; Weller, 1998b; Tokman y Martínez, 1999). En tanto que esto deviene en una estrategia plausible, 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.

El conjunto de estas prácticas de “desregulación” y flexibilización laboral operarían, en contextos de crisis del movimiento sindical; debilitamiento de la capacidad de sanción del Estado y fortalecimiento del capital. En este ambiente tiene lugar una mutación en el plano de las relaciones laborales. La continuidad de la relación laboral se torna más inestable e incierta, y las condiciones de empleo tienden a ser redefinidas otorgando prioridad a los criterios de competitividad y rentabilidad del capital.

Debe admitirse, sin embargo, que no todo proceso de reestructuración económica y productiva tiene que conducir al deterioro de la calidad de los empleos. La profundidad con que este proceso se gesté dependerá de la fuerza de los actores laborales, la celeridad y énfasis que tiene la reestructuración económica, el nivel previo de regulación de las relaciones laborales existentes y el tipo de reestructuración productiva que opere en el ámbito de las empresas.

Lo anterior conlleva a reconocer la existencia de empresas que se reestructuran bajo la vía de la modernización productiva y tecnológica, intentando generar “competitividad dinámica”. Se trataría de una “contratendencia” que podría tener lugar en aquellas industrias que requieran la contratación de fuerza laboral altamente calificada y cuyas estrategias productivas supongan procesos de aprendizaje complejo. Así cuando la competitividad de la empresa depende del nivel de calificación de la mano de

obra, de procesos complejos de aprendizaje y del uso de tecnologías modernas, podríamos esperar una tendencia opuesta a la precarización laboral. La razón básica es que, en estos casos, la reserva de fuerza laboral, cuando existe, es limitada. Sin embargo, debe tenerse presente que si bien esto puede ocurrir en los sectores industriales de punta, no parece ser el tipo de empleo que más se ha extendido en América Latina.

Debe subrayarse que en América Latina los sectores que disponían de empleos protegidos nunca fueron mayoritarios. La bibliografía indica que el empleo protegido tendió a concentrarse en el sector público y en las grandes empresas del sector privado, en especial, aunque no exclusivamente, en el sector industrial. En este sentido, la flexibilidad, más que la rigidez laboral, ha sido un rasgo característico de los mercados laborales latinoamericanos (De la Garza, 1999). Por ello es importante subrayar que los procesos de desregulación y flexibilización laboral tendrían impactos diferenciales sobre el conjunto de la fuerza laboral. La heterogeneidad laboral preexistente no desaparecería, sino que sería recreada, cuando no alimentada, por los impactos diferenciales que tienen los procesos de reestructuración económica, productiva y laboral en curso en el mundo del trabajo.

También hay que establecer que la globalización puede operar como una fuerza que relativiza los procesos de flexibilización laboral, al permitir la acción, en el escenario “local”, de nuevas fuerzas sociales. Estas tendrían la fortaleza para forzar a los gobiernos a cambiar legislaciones laborales, y a las empresas globalizadas a modificar sus prácticas laborales, so pena de sabotear la comercialización de sus productos y causar serios daños al prestigio de las empresas de marca (Quinteros, 1999). La imposición de códigos laborales y sociales, códigos de conducta, y una mayor exigencia de los consumidores de los países desarrollados para con empresas globalizadas, pueden llegar a constituir, en un futuro no muy lejano, nuevos mecanismos de regulación internacional de las relaciones laborales.

Es interesante observar que estas contratendencias parecieran estar operando a nivel micro, es decir en el plano de la firma. De donde se sigue que el futuro de la fuerza laboral en una empresa determinada dependerá no tanto de factores de regulación macrosociales, los cuales pueden ser ignorados total o parcialmente por las firmas, recurriendo a estrategias abiertas o encubiertas de flexibilización, sino más bien de factores asociados a la estrategia de competitividad seguida por esa unidad productiva, tanto como a su estrategia de inserción en las denominadas “cadenas de producción global” (Gereffi y Korzeniewicz, 1994). Ello es particularmente cierto para el caso de empresas que operan en los mercados globales.

Formular estos señalamientos no debe llevar a subestimar el posible impacto que sobre las condiciones laborales y la seguridad social ha de tener la expansión del empleo precario sobre el conjunto de la fuerza laboral asalariada. Determinar si las contratendencias señaladas tienen la fortaleza para revertir los efectos negativos de la reestructuración de los mercados laborales y de los procesos de flexibilización del empleo, es un asunto que sólo puede zanjarse mediante el análisis empírico de casos concretos. Por ahora, dada la evidencia disponible y las tendencias predominantes, se puede establecer una conexión entre reestructuración económica-productiva y la precarización del empleo. Sin embargo, es necesario precisar a qué nos referimos cuando empleamos este último término.

### **1.3 EL EMPLEO PRECARIO: ELEMENTOS CONSTITUTIVOS**

Como suele ocurrir con una gran cantidad de términos que adquieren una rápida difusión, el concepto de empleo precario no ha sido objeto de un trabajo teórico sistemático. El mismo se ha tornado un concepto “popular” en tanto permite captar, con relativa transparencia, algunos de los efectos que sobre el empleo tiene la transformación del modelo de relaciones laborales a que ha dado lugar globalización de los procesos productivos.

El término empleo precario<sup>2</sup> ha sido comúnmente utilizado con el objeto de hacer alusión a un proceso de deterioro de las condiciones laborales, como resultado de los procesos de reestructuración económica y productiva. Se trata de un deterioro pronunciado que por lo general lleva a situar a un grupo de trabajadores por debajo de los “estándares” mínimos que las sociedades han fijado, como resultado de las luchas sociales, en materia laboral (Tokman y Martínez, 1997; 1999; Infante, 1999; Guerra, 1994).

Los enfoques suelen convergir al hablar de empleo precario. Por una parte, se erige lo que se podría denominar el enfoque amplio. Su rasgo básico deriva del hecho de que se emplea esta noción en

---

<sup>2</sup> La OIT ha puesto en marcha la estrategia de trabajo decente para contrarrestar las tendencias de deterioro de las condiciones laborales a nivel mundial reemplazado este concepto por el de “trabajo decente”, dando lugar a una amplia bibliografía sobre lo qué es el empleo decente y el cómo medirlo. Otros autores (Infante, 1999; García y de Oliveira, 1999) prefieren hablar de empleo de calidad, en tanto que Marshall (1987 y 1992) usó la expresión trabajo “atípico” para caracterizar los cambios acontecidos en los mercados laborales. Es muy probable que cada uno de estos términos encierre algunas particularidades dignas de resaltar. Sin embargo, las similitudes conceptuales y metodológicas, tanto como la connotación otorgada a los mismos, establece gran afinidad entre todas estas expresiones. Puede decirse que se trata de una familia de nociones que busca especificar la naturaleza del cambio en la operación de los mercados de trabajo y el impacto que ello tiene sobre las condiciones de trabajo.

un sentido amplio, cubriendo 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. En tanto que, el enfoque restringido circunscribe el alcance de este concepto al empleo asalariado.

En general, el uso de la noción de empleo precario suele estar entremezclada con otras nociones como la de calidad de empleo, trabajo atípico y a veces, con la estrategia de empleo decente formulada en la última década del siglo pasado por la OIT. Se trata pues, de una categoría amplia, que se ha ido construyendo progresivamente, a partir del esfuerzo desarrollado por diversos analistas, que como dijimos, no siempre emplean esta noción para calificar las transformaciones laborales en curso.

Lo anterior, nos ha obligado a realizar un esfuerzo analítico en procura de proporcionar rigor conceptual al término empleo precario, con el propósito de evitar su aplicación a una multitud de fenómenos dispares. La lógica y la experiencia intelectual indican que un concepto que pretende cubrir un rango excesivo de fenómenos empíricos termina por no ser aplicable a ninguno específicamente. Después de todo, la heterogeneidad laboral existente en los mercados laborales latinoamericanos se resiste a ser aprehendida mediante un único concepto.

Elaborar un concepto sólo se justifica si se cumplen ciertas condiciones, entre otras: comprobar que el fenómeno en cuestión existe; delimitar su alcance y diferenciarlo de otros fenómenos relacionados; describir sus principales tipos e identificar las condiciones necesarias para su surgimiento y crecimiento. Esto exige precisar sus elementos constitutivos, los factores que lo desencadenan y delimitar sus alcances empíricos.

Valiéndonos de los aportes conceptuales y metodológicos desarrollados por diversos autores, que como hemos indicado han procurado desentrañar el sentido de las transformaciones laborales en curso, aunque no siempre utilizando los mismos términos, procuramos avanzar en la construcción conceptual del término empleo precario.

A nuestro entender, mediante el uso de término empleo precario se intenta dar cuenta del deterioro relativo en las condiciones de empleo en la fase del capitalismo global, lo cual puede constituir una de sus limitaciones, en tanto que las denominadas “condiciones de trabajo” constituyen un universo temático muy amplio (Infante, 1999). Sin embargo, esta perspectiva tiene la ventaja de permitir vincular empleo con derechos, lo cual remite, a la articulación existente entre empleo y ciudadanía social (Roberts, 1999; Sen, 2000; Castel, 1994, 2002).

Argumentamos que el núcleo central del concepto de empleo precario se articula en torno a las transformaciones acaecidas en las relaciones laborales en la nueva fase de expansión globalizada del sistema productivo capitalista. Como es lógico, para captar este cambio, se requiere el análisis de algunos indicadores observables que permitan establecer la conexión entre reestructuración productiva, desregulación laboral y actividad laboral. En este caso, los indicadores empleados suelen ser estructurados a partir de la observación de las condiciones de trabajo. Más específicamente, de aquellas condiciones que remiten a un conjunto básico de derechos laborales que, de acatarse, permiten que el empleo funcione como mecanismo de integración social. Nótese que, implícitamente, estamos abogando por un enfoque restringido, que circunscribe el alcance empírico de este concepto al mundo del trabajo asalariado.

Castel (2002) ha argumentado que la transformación de las relaciones de trabajo, contenidas en la noción de empleo precario, cuestiona la naturaleza específica del trabajo asalariado moderno. Entiéndase esto como una reversión de la tendencia histórica hacia la desmercantilización de la relación laboral. Es decir, la construcción social del empleo asalariado, como un medio de integración social, trascendiendo el mero contrato individual-mercantil. La transformación de las relaciones laborales en curso apunta hacia una remercantilización de la fuerza de trabajo.

En esta perspectiva el concepto de empleo precario alude a un nuevo período de articulación de las relaciones entre capital y trabajo. En esta fase se cuestiona la función social amplia del empleo y se da prioridad a los procesos de acumulación globalizada del capital.

Como bien lo ha apuntado Castel (2002) la reestructuración mundial del capitalismo ha desencadenado un proceso de re-mercantilización de las relaciones laborales. El empleo precario es, en sentido estricto, una resultante de este proceso. Expresa una ruptura en el vínculo entre trabajo asalariado y ciudadanía. En el nuevo modelo de relaciones laborales, en gestación, el capital se escinde del marco socio-institucional que le obligaba brindar a la fuerza laboral un conjunto de protecciones sociales. La inseguridad laboral se torna, nuevamente, en un rasgo básico de la relación capital-trabajo, lo cual, constituye una regresión histórica (Castel, 2003).

El Estado sanciona esta ruptura mediante la adopción de políticas laborales que debilitan su capacidad de regulación en el mundo del trabajo. En los casos más radicales<sup>3</sup> promueve el cambio completo de la legislación laboral para hacerla consistente con las tendencias de reestructuración

---

<sup>3</sup> Por ejemplo, en Perú y Panamá.

productiva y las políticas económicas de corte neo-liberal. En otros casos, el Estado no sanciona cambios importantes en la legislación laboral, pero le brinda al capital un amplio poder de discreción en cuanto al acatamiento de las normativas vigentes. Cualquiera sea la modalidad que se imponga, el resultado conduce al debilitamiento de la ciudadanía laboral; y de la ciudadanía social como extensión, en tanto que, en América Latina, la segunda está ampliamente definida por la primera (Roberts, 1997).

La expansión del empleo precario apunta hacia un punto de reconstitución del capitalismo según el cual el capital estaría en la posición de reproducirse sin considerar los efectos que su actividad tiene sobre el bienestar de la fuerza laboral. Esta posibilidad histórica ha emergido como resultado de los procesos de globalización de la producción, con la consecuente separación de los mercados de producción y consumo y la alta movilidad territorial del capital. Patrones de acumulación de capital sustentados en la externalización de las economías locales se presentarían como más proclives a favorecer este tipo de dinámicas laborales, en razón de la prioridad que suelen asignar a los mercados globales como espacio de realización y valorización del capital.

A nuestro entender, el término empleo precario pone en correspondencia no sólo la relación entre capital-trabajo, sino también la capacidad que tiene una sociedad para regular esta relación, a efectos de generar relaciones que trasciendan la mera reproducción biológica de la fuerza laboral. En este sentido, es que aparece el tema de los derechos sociales vinculados al trabajo (Sen, 2000).

Es interesante subrayar que en nuestra perspectiva, lo precario se establece con respecto a la posibilidad que ofrece el ejercicio de los derechos laborales, entendidos en un sentido amplio como derechos sociales. Se trata de una perspectiva analítica que permite comprender el cómo transcurren los procesos de integración/fragmentación social en las sociedades latinoamericanas contemporáneas. Para ello se requiere ligar conceptualmente el tema del empleo al de la integración social de forma explícita y estos dos al del bienestar social de la fuerza laboral.

Nótese que en la perspectiva que aquí intentamos esbozar, el empleo se analiza en referencia a los derechos sociales. Detrás de este enfoque subyace la idea de que existen algunos derechos fundamentales que han de ser reconocidos por los diferentes actores sociales, instituciones y sujetos, aunque los mismos no estén establecidos jurídicamente (Sen, 2000).

Adoptamos, siguiendo a Amartya Sen (2000), una noción sociológica del derecho, basada en la fijación de criterios socialmente reconocidos y estimados como positivos, que permite entender los procesos de desarrollo de ciudadanía en el plano laboral y el fomento del bienestar en el plano social.

Sen (2000, 133) ha planteado que los derechos sociales “(...) llegan a ser previos, no posteriores, a su reconocimiento jurídico. A efectos prácticos, el hecho de que la sociedad respalde dichos derechos se puede entender como una invitación a que el Estado se ponga a la altura de la ética social”.

El cumplimiento de todo derecho, tanto los regulados legalmente, como los reconocidos socialmente, exige de la existencia de un compromiso de los diferentes actores sociales, políticos y económicos. De lo contrario, cuando este compromiso no existe, o es erosionado, se da lugar a procesos de violación de los derechos sociales. En el mundo del trabajo, esto termina gestando dinámicas del empleo, en concreto estrategias de gestión del recurso humano, que favorecen la precarización laboral.

Planteamos anteriormente que la reestructuración económica y productiva, forzada por los procesos de globalización, erosiona el pacto social, al privilegiar la lógica de acumulación sobre la de distribución, con lo cual alimenta el proceso de degradación de los derechos sociales en el mundo laboral (Castel, 1994; Rosanvallon, 1995).

Dado este contexto, y en cuanto a los procesos de inclusión social, es poco factible que el empleo precario de lugar a dinámicas de integración social. Esto es así por cuanto el empleo precario torna inestable el vínculo que los individuos establecen con la sociedad por medio del trabajo, al someter el empleo y la condición laboral a situaciones de incertidumbre extremas, y a los vaivenes de ciclos económicos globalizados. En este contexto, el empleo asalariado pierde fuerza como mecanismo de integración social, como relación social productora de seguridades básicas que minimizan las contingencias de la vida y en tanto tal como fundamento de la ciudadanía laboral (Castel, 2002 Agulló, 2001; Serrano y otros, 2001; Guerra, 1994).

Interesa remarcar que se conceptualiza al empleo precario en un sentido restringido, incluyendo sólo las modalidades de trabajo asalariado. Detrás de esta delimitación empírica del campo de aplicación del concepto de empleo precario hay una razón teórica sustantiva. El núcleo teórico central de este concepto se estructura en torno a los vínculos existentes entre capital y fuerza laboral en el nuevo contexto del desarrollo capitalista. Lo que el concepto de empleo precario intenta aprehender es el cambio en la relación social acontecido en el mundo del trabajo asalariado como resultado del inicio de una nueva fase de desarrollo capitalista.

Coincidimos con Guerra (1994:56), quien adscribe este planteamiento al definir el empleo precario (...) como aquel empleo inestable e inseguro que realiza el **trabajador asalariado**, y que tiene en el tipo de contrato su factor determinante” (el subrayado es mío).

Aunque en esta definición Guerra enfatiza las dimensiones de inseguridad e inestabilidad, el autor propone ampliar el concepto. Señala que un empleo se puede definir como precario con base en tres factores: la inseguridad; la inestabilidad y la insuficiencia de ingresos. La primera remite al campo de la desprotección laboral (incumplimiento de leyes de seguridad, salud y organización). La segunda a la ruptura de los contratos de tiempo indefinido. La tercera al área de la remuneración de la fuerza de trabajo.

Castel (2002; 2003) también coincide con este planteamiento, al indicar que el trabajo precario, es un trabajo sin garantías laborales ni sociales, es decir, sin derechos de protección. Alude a una *relación de trabajo asalariado* en la cual la mano de obra se puede usar, es decir, contratar, gestionar y despedir libremente, sin ningún tipo de responsabilidad/derecho social. De esta manera se sientan las bases para la generalización de la inseguridad laboral y la erosión de los procesos de integración social. En palabras del autor para que la “desafiliación” gane terreno en el mundo social.

Rodgers (1989), por su parte, ha propuesto cuatro criterios para definir como precario a un empleo. Primero, un empleo se considera precario si tiene un reducido horizonte de tiempo o cuando existe un gran riesgo de pérdida de empleo. Segundo, cuando la fuerza laboral dispone de escaso poder de control de las condiciones de trabajo. Tercero, cuando el empleo no brinda seguridad social. Y, cuarto, cuando las remuneraciones son bajas, propiciando procesos de pauperización. Estos criterios, como se puede observar, constituyen, al mismo tiempo, cuatro dimensiones (inestabilidad; desprotección; seguridad social; ingresos) en torno a las cuales tiene lugar la conceptualización de la precariedad laboral.

El análisis de la bibliografía especializada me lleva a sostener que las características que confieren a un empleo asalariado el carácter de precario son las siguientes:

- la definición de relaciones laborales regidas por criterios de incertidumbre, donde la inseguridad y la inestabilidad laboral devienen rasgos centrales del nuevo modelo de contratación laboral. El trabajo ya no es regido por contratos de larga duración, sino más bien, por modelos que privilegian la disolución de la relación laboral en razón de los requerimientos del ciclo productivo y las necesidades de valorización del capital.

- la adopción de políticas de remuneración de la fuerza laboral regidas por criterios de minimización de costos. En no pocas oportunidades las remuneraciones llegan a situarse por debajo de los mínimos establecidos por la Ley, pero más allá de esto, lo central es que los salarios se mantengan bajos como forma de preservar o incrementar la competitividad-precio de las empresas.
- el desarrollo de estrategias de contratación que cumplen parcialmente o evaden por completo los sistemas de seguridad social y derechos laborales, también como forma de disminuir costos de producción, disminuir las responsabilidades sociales del capital y preservar el nivel de competitividad de las empresas.
- la definición unilateral del tiempo de trabajo en afinidad con los requerimientos productivos del sector empresarial. Esto puede lograrse empleando varios mecanismos, como por ejemplo: el fomento de los contratos de tiempo parcial, como forma de incrementar la disponibilidad de fuerza laboral, en particular la de los grupos “más vulnerables” (amas de casa, estudiantes, etc.); la prolongación de la jornada laboral por encima de los niveles socialmente regulados con el fin de incrementar la tasa de acumulación, pero también para hacer un uso intensivo de la capacidad instalada, o bien, atender las exigencias de los “picos” de demanda a que suelen enfrentarse empresas que operan en un mercado global de alta volatilidad. En ambos casos, el común denominador es el uso flexible de la fuerza laboral en el componente temporal del trabajo.

Es necesario también subrayar que el concepto de empleo precario, se define a partir de la observación de un conjunto de indicadores referidos a condiciones de trabajo (Agulló, 2001; Rodgers, 1989; Guerra, 1994). Esto obliga a tratar de captar el efecto conjunto que estos indicadores tienen sobre la “calidad” del empleo, imponiendo retos de orden metodológico<sup>4</sup>.

Como bien lo ha señalado Rodgers (1989:3), los elementos involucrados en la constitución del empleo precario son diversos. A juicio de este autor “(...) el concepto de precariedad laboral involucra la inestabilidad, falta de protección, inseguridad y vulnerabilidad social y económica”. El mismo autor reconoce que la identificación de las dimensiones del concepto no elimina su ambigüedad, pues la existencia de un déficit en una de los indicadores referidos a estas dimensiones no produce,

---

<sup>4</sup> El anexo 2 presenta el ejercicio de operacionalización que hemos realizado para pasar de las dimensiones del concepto a su medición.

automáticamente, precariedad. A su juicio, es una combinación de los factores indicados lo que constituye el rasgo básico de la precariedad laboral<sup>5</sup>.

La consideración de una diversidad de indicadores como elemento operativo del concepto de empleo precario abre, como posibilidad analítica, el espacio a una multiplicidad de situaciones laborales. Lo cual indica que los términos precario y no precario caracterizan las posiciones polares en un espectro laboral, donde la precariedad laboral puede asumir matices. Esto exige reconocer un margen de variación amplia en materia de relaciones laborales, lo cual es congruente con una de las características de la estructura productiva latinoamericana, a saber la diversidad de situaciones laborales (heterogeneidad laboral).

Más aún, debe plantearse que en términos de intensidad los empleos pueden variar según el grado de precarización de que son objeto debido a las diferentes estrategias que adoptan las empresas en materia de gestión de la fuerza laboral; el avance desigual de la desregulación de los mercados laborales por parte del Estado; y la propia capacidad de defensa de los derechos laborales alcanzada por la fuerza de trabajo.

También debe plantearse que precariedad laboral no es una condición estática. Puede agudizarse cuando el deterioro no encuentra frenos por parte de los actores laborales, ni de las instituciones sociales que se supone han de regular el empleo. Pero también puede retroceder como consecuencia del logro de nuevos pactos “neocorporativos” entre el capital y el trabajo; un mayor involucramiento del Estado y otros actores en la regulación. Ello siempre y cuando estos procesos no atenten contra los intereses de capitalización de una empresa o bien contra los requerimientos de rentabilidad de una actividad económica independiente.

Por último, y a diferencia de nociones como la de empleo “informal” que han ganado una enorme popularidad tornándose, al mismo tiempo, oscuras desde un punto de vista conceptual y empírico (Cortés, 1999; Pérez Sáinz y Mora Salas, 2004), el concepto de empleo precario tiene la ventaja de precisar la unidad de análisis desde su origen mismo. Lo que se califica no son individuos, ni modalidades de participación laboral, sino básicamente, el tipo de relaciones laborales que se establecen en el mundo del empleo asalariado. Lo precario no es un individuo sino un puesto de trabajo que, por razones de falta de productividad, competitividad, o por criterios de sobreexplotación laboral,

---

<sup>5</sup> Guerra (1994) por su parte, habla de las “gradaciones” de la precariedad laboral como resultado de la combinación de las tres dimensiones que él propone para definir un empleo precario.

imposibilita que el empleo se constituya en una fuente de integración social. Entiéndase por ello un recurso por medio del cual la mano de obra accede, por una vía institucionalmente normada, a una condición laboral protegida de la arbitrariedad empresarial y la volatilidad económica.

Por medio del estudio de las relaciones entre políticas de desregulación de los mercados laborales y estrategias de reorganización productiva basadas en la flexibilización laboral y la reducción de costos, se busca enfatizar en el carácter estructural y sistémico del empleo precario. De ahí que, se enfatice que el proceso de precarización laboral es un rasgo estructural del funcionamiento de los mercados de trabajo en el contexto del actual modelo de crecimiento económico

Con lo anterior se quiere decir que el empleo precario no es un resabio de modelos productivos precedentes, sin negar la existencia de este tipo de relaciones en otros períodos históricos; ni una disfunción coyuntural imputable a la fase de transición del ajuste que será superada una vez que los mercados funcionen de manera óptima; o una característica propia de los establecimientos de escaso o nulo potencial de acumulación. Al contrario, se quiere insistir en que el empleo precario está teniendo lugar tanto en pequeñas unidades productivas como en sectores productivos modernos e incluso en las nuevas actividades vinculadas a la exportación de nuevos productos transables. Se trata pues de una resultante del modelo de acumulación de signo globalizador que se ha impuesto en América Latina a raíz de la aplicación de las políticas de cambio estructural.

Los indicadores que se utilizan para dar cuenta de procesos de precarización del empleo están relacionados con el tipo de relaciones laborales que se establecen en el ámbito productivo. Como es sabido, en el modelo de desarrollo anterior en América Latina, las relaciones laborales estaban asociadas, históricamente, con la presencia de al menos tres actores: empresarios, estado y sindicatos. En este sentido, el concepto de empleo precario debe ser utilizado no sólo con el propósito de dar cuenta de cambios en la calidad del empleo (resultante empírica) sino también de modificaciones en los modelos de regulación de la fuerza de trabajo<sup>6</sup>. Es este segundo aspecto, a nuestro juicio, el elemento teórico que permite establecer el vínculo entre políticas económicas, estrategias de reorganización productiva y prácticas laborales. De ahí que lo identifiquemos como el núcleo teórico que da sentido al uso del término de precarización laboral.

---

<sup>6</sup> Para un análisis de los regímenes de regulación en el contexto de la globalización véase el trabajo de Pries y Wannöffel (2002).

Con el uso del concepto de empleo precario se busca subrayar la reconfiguración de los derechos laborales que está teniendo lugar como resultado de los procesos de reorganización productiva y ajuste estructural. En este sentido, el énfasis está puesto en una dimensión socio-normativa vinculada al mundo laboral. Se parte del principio que todo trabajador asalariado –a- debe disfrutar de un grupo básico de derechos laborales, cuya conquista ha sido el fruto de luchas obreras a lo largo de la historia y de la adopción de políticas de bienestar en la segunda mitad del siglo 20. Sería este grupo básico de derechos, mismos que pueden variar de sociedad a sociedad, los que permitirían a los trabajadores ejercer su ciudadanía en el campo laboral. Consecuentemente, el mercado de trabajo es aprehendido no sólo como un espacio social de transacciones entre oferentes y demandantes de empleo, sino también y principalmente, como un ámbito de constitución/privación de procesos de ciudadanía laboral.

Los procesos de construcción de ciudadanía laboral tienen como requisito la existencia de actores sociales reconocidos como interlocutores calificados por las contrapartes empresariales y estatales. Mediante el uso del concepto de empleo precario se busca esclarecer cómo escenarios socio-productivos caracterizados por la erosión de las responsabilidades de regulación de las relaciones laborales por parte del Estado, el debilitamiento de los mecanismos de negociación colectiva y el deterioro de la capacidad de afiliación, acción y negociación de los sindicatos, u otras modalidades de organización autónoma de los trabajadores, constituyen contextos poco favorables para la conquista o ampliación de procesos de ciudadanía laboral.

El concepto de empleo precario busca mostrar cómo la dimensión de la ciudadanía social es erosionada cuando el trabajo es conceptualizado básicamente como una mercancía y el empleo es sujeto a procesos de desregulación que impiden a las y los trabajadores ejercer sus derechos básicos. Así mediante el uso de este concepto se podrían observar rupturas entre procesos de crecimiento económico, reestructuración productiva e integración social..

#### **1.4 CONCLUSIÓN**

Se sintetizan en esta sección los elementos conceptuales que constituyen el núcleo articulador del enfoque conceptual de este trabajo.

La globalización de los procesos de acumulación se identifica como el rasgo distintivo central del desarrollo capitalista contemporáneo. La emergencia de una nueva fase de articulación capitalista, se explica, principalmente, por un cambio en las condiciones de acumulación de capital a nivel mundial

El capitalismo globalizado ha dado lugar a la conformación de dinámicas económicas y productivas que trascienden los límites del Estado-Nación y de la propia empresa. Como resultado de ello las bases de competitividad y valorización se han mundializado. Los procesos de desconcentración geográfica de la producción dan lugar a la formación, en los países de capitalismo dependiente, de un contingente de fuerza de trabajo barata, desorganizada y muy flexible.

La amplia movilidad alcanzada por el capital, en una economía crecientemente interdependiente y globalizada, contrasta con el carácter eminentemente territorial del Estado y con las restricciones impuestas a la movilización geográfica de la fuerza de trabajo. Por esta vía la globalización de la economía erosiona el poder del Estado-nación y de toda institución social constreñida por las fronteras nacionales.

En este contexto, el capital logró romper en su favor las barreras geográficas e institucionales, ubicándose en una posición que le permite imponer sus condiciones, casi de manera irrestricta, al Estado y a la fuerza de trabajo. Por esta vía se generan las condiciones fundamentales para una redefinición de las relaciones entre capital-trabajo. En este contexto, las relaciones laborales han experimentado procesos intensos de redefinición, ya sea por la vía formal, cambio de las leyes laborales, o bien por la vía de facto, emergencia de nuevas prácticas de empleo.

Para incorporarse a la dinámica de los nuevos procesos de acumulación globales, las empresas impulsan prácticas de reestructuración productiva orientadas a incrementar los niveles de flexibilidad productiva con el fin de incrementar su competitividad internacional, enfrentar las contingencias emanadas de la volatilidad de los mercados y la celeridad del cambio tecnológico y aprovechar las oportunidades de acumulación que ofrecen los mercados globalizados.

En América Latina, la ejecución de un modelo de política económica que favorece la desregulación de los mercados de trabajo, la introducción de prácticas de flexibilidad laboral por parte de las empresas y la erosión del poder de negociación de los sindicatos, estarían gestando un nuevo modelo de relaciones laborales, en un contexto caracterizado históricamente por una fuerte asimetría de poder entre capital y trabajo y la presencia de un amplio contingente de fuerza laboral excedentaria.

Los procesos de desregulación y flexibilización laboral están teniendo lugar no sólo en los circuitos más deprimidos de las actividades económicas, sino también entre actividades dinámicas, como parte de una estrategia productiva orientada a ganar competitividad por la vía de la reducción de costos laborales. Constituyen un rasgo distintivo del nuevo modelo de acumulación de signo globalizador que se ha impuesto en la región, de ahí el carácter estructural del proceso de precarización laboral en curso.

Se conceptualiza al empleo precario en un sentido restringido, incluyendo sólo las modalidades de trabajo asalariado, por cuanto, el núcleo teórico central de este concepto se estructura en torno a los vínculos existentes entre capital y fuerza laboral en el nuevo contexto del desarrollo capitalista.

Este concepto tiene la ventaja de precisar la unidad de análisis desde su origen mismo. Lo que se califica no son individuos, ni modalidades de participación laboral, sino básicamente, el tipo de relaciones laborales que se establecen en el mundo del empleo asalariado. Lo precario no es un individuo sino un puesto de trabajo que, por razones de falta de productividad, competitividad, o por criterios de sobreexplotación laboral, impide que el empleo se constituya en una fuente de integración social.

En esta perspectiva, el concepto de empleo precario, alude a un nuevo “momento” de articulación de las relaciones entre capital y trabajo, en el cual se cuestiona la función social amplia del empleo y se otorga prioridad a los procesos de acumulación globalizada. La transformación de las relaciones laborales en curso apunta hacia una remercantilización de la fuerza de trabajo, cuestionando, por esta vía, el ejercicio de los derechos ciudadanos en el campo laboral.

El empleo precario se estudia a partir de la observación simultánea de un conjunto de indicadores referidos a condiciones de trabajo. La consideración simultánea de una diversidad de indicadores sobre las condiciones de empleo da lugar a una multiplicidad de situaciones laborales. En consecuencia, el análisis debe ser abordado no a partir de enfoques polares (precario, no precario), sino mediante estrategias metodológicas que consideren la existencia de diferentes grados o niveles de precarización del empleo.

## **II. COSTA RICA: AJUSTE GRADUAL, HETERODOXO, EXPANSIVO Y REGRESIVO**

El objetivo central del capítulo es caracterizar la dinámica del proceso de cambio estructural iniciado en Costa Rica a mediados de la década de los años 80; mostrando las especificidades del país en materia de diseño e implementación de las políticas de ajuste, cuya concreción ha modificado el patrón de desarrollo previo.

La tesis central que se sostiene indica que el carácter heterodoxo del ajuste estructural costarricense así como su ritmo de avance gradual se expresa en un proceso de cambio pausado, cuyos efectos se expresan en la fase madura del cambio estructural. Sin embargo, se trata de un proceso de sistemático de transformación del patrón de acumulación, a efectos de rearticular los procesos de acumulación que tienen lugar en el ámbito nacional con las tendencias de globalización económica en curso.

El capítulo se estructura en cuatro secciones. La primera analiza la crisis de la deuda como el límite estructural del modelo desarrollista impulsado en Costa Rica a partir de 1950. La segunda da cuenta del carácter expansivo y heterodoxo del programa de estabilización económica adoptado en el país para enfrentar la crisis de la deuda. La tercera estudia la dinámica y los efectos de las políticas de ajuste estructural impulsadas en Costa Rica a partir de 1986. Se concluye resumiendo los principales hallazgos observados en materia de cambio del modelo de acumulación.

### **2.1 LA CRISIS DE LA DEUDA: FIN DEL MODELO DESARROLLISTA**

Después de tres décadas de haber estructurado un modelo de capitalismo periférico cuya viabilidad se había sustentado en la redefinición de la participación de la economía nacional en la división internacional del trabajo, Costa Rica fue abatida por los efectos que desencadenó la crisis de la deuda externa.

El modelo de capitalismo adoptado por Costa Rica en la post-guerra se caracterizó por el desarrollo de un proceso de modernización económico-social y política. Este patrón se erigió sobre la diversificación de la estructura productiva y en la profundización de las relaciones capitalistas de producción (Rovira, 1982; Reuben, 1982; Esquivel y Muñoz, 1984).

El modelo de acumulación de la postguerra se estructuró en torno a la modernización de los ejes históricos de acumulación de capital (café y banano); el desarrollo de nuevas actividades agropecuarias exportadoras (azúcar y carne de ganado vacuno); así como por el fomento de un proceso de industrialización dependiente<sup>7</sup>.

Se trató, a todas luces, de un modelo de acumulación híbrido que no buscó el desplazamiento de las actividades primario exportadoras como fuente de producción de excedentes sociales, sino su modernización y complementación con la estructuración de un sector industrial apenas emergente en ese período. En sentido estricto, la industrialización periférica se benefició de la transferencia de capital generado en la producción agropecuaria de exportación (Esquivel, 1985; Herrero y Garnier, 1977).

Las bases del dinamismo económico dependieron tanto del éxito alcanzado en materia de diversificación y modernización del sector primario, principal fuente de divisas, como de la expansión del mercado interno. La incorporación de Costa Rica al Mercado Común Centroamericano en 1963, apuntaló el modelo, posibilitando la ampliación del mercado nacional al ámbito regional. La emergente burguesía industrial fue la más favorecida con este proceso (Esquivel, 1985; Rovira, 1982).

Este modelo se sustentaba en una activa participación del Estado en la conducción del rumbo económico del país; el proteccionismo arancelario; el activo intervencionismo estatal en materia de fijación de prioridades de regulación de los mercados y administración del excedente social y en la resolución, por la vía institucional, de los conflictos sociales<sup>8</sup>. Debe, sin embargo, recordarse que se trató de una intervención estatal orientada a ampliar las condiciones de valorización y realización del capital. El respeto por la propiedad privada de los medios de producción fue, por tanto, una condición básica de la expansión capitalista observada. El intervencionismo estatal tuvo como finalidad sentar las bases para la expansión de las fuerzas productivas, la apertura de nuevas fuentes de acumulación de capital y el desarrollo de procesos distributivos que sustentaron la ampliación de la ciudadanía social.

Factores externos, asociados con el desarrollo capitalista internacional de postguerra, así como procesos políticos internos, vinculados con la pérdida de la hegemonía y del control del Estado por la

---

<sup>7</sup> El proceso de industrialización costarricense quedó inscrito en la estrategia de conformación del Mercado Común Centroamericano (MCCA), al cual el país se integró en 1963. Se puede ubicar en la orientación cepalina de fomentar procesos de industrialización sustitutiva de importaciones en América Latina.

<sup>8</sup> La nacionalización de la banca fue decretada en 1949 después de la guerra civil y es considerada como uno de los pilares fundamentales del modelo desarrollista adoptado por el país en la postguerra (Rovira, 1982).

oligarquía después de la guerra civil de 1948, y la emergencia de un nuevo bloque en el poder<sup>9</sup>, propiciaron la configuración de un capitalismo de tipo desarrollista.

En el ámbito internacional, la onda larga de expansión del capitalismo (Mandel, 1986) creó las condiciones para que Costa Rica, al igual que otros países periféricos, canalizara, hacia esos mercados, una mayor cantidad de productos agrícolas. En el plano interno, el desplazamiento de la oligarquía del poder político estatal, permitió la emergencia de un nuevo bloque de fuerzas gobernantes que, liderados por la naciente burguesía industrial y grupos de intelectuales socialdemócratas, le imprimieron nuevos derroteros al desarrollo económico nacional (Esquivel, 1985; Rovira, 1982). Los planteamientos cepalinos en materia de industrialización sustitutiva, constituyeron un referente programático para orientar la política pública. Mientras que las tesis keynesianas cumplieron la función de guiar la política económica.

Un rasgo característico del modelo costarricense fue la combinación de políticas de modernización productiva con la adopción de un patrón distributivo amplio. Esto permitió la conformación de un importante contingente de capas medias y el mejoramiento de las condiciones de vida de los sectores subalternos (Rovira, 1982; Solís y Esquivel, 1980; Villasuso, 1992).

Las funciones de acumulación y redistribución del Estado fueron desarrolladas buscando un equilibrio que permitiera la institucionalización de un sistema de gobierno democrático, la consolidación de nuevos grupos de burguesía (industrial y agropecuaria), y el mejoramiento de las condiciones de vida de amplios segmentos de población. En esta perspectiva, el Estado asumió el rol de conducción del desarrollo del sistema económico y social, sentando las bases para el fomento de dinámicas de inclusión social amplias. El resultado fue la configuración de una cultura política en la cual la hegemonía se logró apelando al recurso de la negociación política; el recurso de la violencia quedó restringido a situaciones límite. La institucionalización del conflicto social jugó un rol determinante en este proceso, favoreciendo la consolidación del sistema democrático. También alimentó una cultura política en la cual las transformaciones societales no pueden implementarse sin atender, aunque sea parcialmente, las demandas de los grupos sociales que luchan por mejorar su posición social (Rovira, 1987; Villasuso, 1992).

---

<sup>9</sup> Este bloque quedó integrado por la emergente fracción de la burguesía industrial, así como sectores de burguesía agraria ligada a los nuevos productos de exportación (azúcar y carne de ganado vacuno); los sectores directivos de la burocracia estatal, y la presencia de las clases medias urbanas que experimentaron una notoria expansión y mejoría en el nuevo contexto socio-económico.

El resultado del impulso del modelo de acumulación desarrollista fue muy positivo si se lo evalúa desde el punto de vista del desarrollo productivo y social. Entre 1950 y 1970, la economía costarricense creció, en términos reales, a una tasa promedio anual del orden del 6.6%. Esto la ubicó entre los países latinoamericanos de mayor expansión económica de la época (OFIPLAN, 1982)<sup>10</sup>. En el plano social, Costa Rica alcanzó importantes logros, destacándose entre otros, la expansión de la esperanza de vida al nacer; el abatimiento de la desnutrición infantil y la sensible reducción de la tasa de analfabetismo, la ampliación de la oferta y la cobertura de la educación formal; y la reducción sostenida en los niveles de pobreza (Cuadro 2.1A).

Después de haber atravesado un largo período de crecimiento económico, el sistema productivo dio muestras de estancamiento y crisis, durante la primera crisis petrolera<sup>11</sup>. Sin embargo, el país logró evadir los efectos recesivos de esa crisis, gracias a un incremento imprevisto en los precios del café en los mercados internacionales<sup>12</sup>. Pero también recurriendo a un mayor endeudamiento externo (Cuadro 2.2A), lo cual fue posible, en esos años, por la bonanza financiera internacional que suscitó la afluencia de petrodólares a los bancos del sistema financiero internacional.

Todavía en 1978 los indicadores económicos más importantes se hallaban en lo que podría denominarse un punto saludable. La economía crecía en cerca de 10% anual, el desempleo afectaba a tan sólo el 3.5% de la fuerza laboral. La inflación era de alrededor del 4%. El tipo de cambio del colón respecto del dólar estadounidense permanecía estable y en una relación de 9 por 1. Las reservas monetarias internacionales se encontraban en el punto más alto alcanzado hasta entonces, 360 millones de dólares, monto que permitía atender 129 días de importaciones (Castillo, 1987).

El inicio de la década de los 80 confrontó a Costa Rica con una severa crisis económica. La recesión acontece en el contexto de una región centroamericana abatida por la depresión económica y el incremento de los conflictos militares. El capitalismo periférico costarricense fue incapaz de sortear

---

<sup>10</sup> Entre 1970 y 1979 la economía costarricense creció a una tasa real anual de 5.6%; siendo 1975 el año de menor crecimiento del PIB real (2.6%).

<sup>11</sup> El primer shock petrolero ocurre en 1973 y 1974. El impacto en la economía nacional fue inmediato. La inflación, llega al 25% en 1974, después de haberse mantenido históricamente por debajo del 5% anual. En 1975 la tasa de crecimiento del PIB cae de 5.5% en 1974 a 2.1%, en 1975 es decir, el PIB por habitante disminuye (Lizano, 1999, 11). La Balanza de pagos sufre un deterioro notable. El precio global de las importaciones aumentó en 1974 en un 42%, causando un déficit del comercio externo que pasa de \$110 millones de dólares en 1973 a 280 millones de dólares en 1974. Esta situación empeora pues el gobierno adopta una política fiscal expansiva que producía un elevado déficit fiscal, el cual en 1973 alcanzó la cifra record de 400 millones de colones y se financió en un 50% con recursos externos. En 1974 las reservas monetarias internacionales del país llegaron a un escaso saldo de \$38.3 millones de dólares, con lo cual apenas se financiaba 19 días de importaciones (Solís y Esquivel, 1980, 67)

<sup>12</sup> Entre 1975 y 1977 el precio del café en el mercado internacional pasó de US\$1.259 por kilo a US\$4.721 por kilo.

con éxito la segunda crisis petrolera (1978-1979). En esta oportunidad Costa Rica no gozó de una bonanza cafetalera para compensar la factura petrolera. Adicionalmente, los términos internacionales de intercambio experimentaron un deterioro muy marcado. El impacto económico de la crisis internacional de la deuda azotó a este país antes de conocerse la índole mundial y estructural del problema.

Los fundamentos externos de la prosperidad observada por el capitalismo dependiente costarricense comenzaron a deteriorarse después de 1978. El índice de la relación de intercambio de mercaderías declinó de una base de 100% en 1977 a 82% en 1978 y 67% en 1981. La segunda crisis energética asestó un duro golpe con un aumento del precio del petróleo de casi 300%. Los tipos de interés sobre préstamos provenientes de bancos extranjeros aumentaron en proporción sin precedentes, a la vez que se reducían los periodos de pago en los mercados financieros internacionales.

Los niveles de endeudamiento externo habían alcanzado magnitudes que desbordaban la capacidad del país para hacer frente a sus compromisos internacionales. Máxime que, en esa época, como es conocido, las tasas de interés en los mercados internacionales aumentaron rápidamente llegando a 15% al finalizar 1979 y a 16.5% en 1981 (Rivera, 1982). De 1978 a 1981 el déficit del sector público aumentó de 8.8% a 14.3% del PIB. El porcentaje del crédito total proveniente del sistema bancario absorbido por el gobierno se incrementó de 27.5% a 44.5%. De 1977 a 1981, la deuda externa total pasó de 877 millones de dólares, lo cual equivalía al 100% de las exportaciones y al 35% del PIB<sup>13</sup> del mismo año, a 2,362 millones de dólares, lo cual representaba el 234% de las exportaciones anuales. El vencimiento promedio de la deuda contractual cayó de 15 a 9 años. Los periodos de gracia decrecieron de 5.4 a 3.5 años. El tipo de interés promedio pasó de 8.7% a 10.8%. Se estima que en 1982 el pago del servicio de la deuda pública externa representada más del 70% de las exportaciones nacionales (Castillo, 1987).

Asfixiado por el crecimiento exponencial de la deuda externa, en junio de 1981, el país se convirtió en el primero del hemisferio en declarar una moratoria unilateral de pago de la deuda externa. Inmediatamente, los canales financieros externos fueron cerrados para el país<sup>14</sup>. Esto precipitó al país en la más profunda recesión económica experimentada en su historia económica.

---

<sup>13</sup> medido a un tipo de cambio de 8.6 colones por dólar.

<sup>14</sup> En este período el conflicto entre los representantes del Fondo Monetario Internacional en el país y el gobierno de Costa Rica se agudizaron al punto de que el Presidente Carazo (1978-1982) consideró una violación a la soberanía nacional las presiones que este organismo ejercía con el fin de impulsar un programa de estabilización económico de carácter recesivo.

A pesar de su corta duración, la crisis tuvo un gran impacto en el plano económico y social, tanto como en la operación de los mercados laborales. Entre 1980 y 1982 el PIB disminuyó en casi un 10%; el nivel real de producción se redujo a cifras similares a las reportadas en 1977; el desempleo, históricamente bajo, llegó a afectar al 9.4% de la fuerza laboral en 1982 y la tasa de subutilización total de la mano de obra afectó al 43% de la fuerza de trabajo, llegando a un nivel sin precedentes en la historia reciente del país. Por otro lado, el ingreso nacional bajó en un 22% y el ingreso per cápita se redujo en más de una cuarta parte. Las exportaciones se estancaron en 1981 y decrecieron en 1982 (-13.7%). Los términos internacionales de intercambio cayeron en un 14% entre 1981-1982. Adicionalmente, la tasa de cambio varió drásticamente pasando de 7.8 colones por dólar en 1980 a 129,2 en 1981. La inflación, se disparó hasta alcanzar un 100%, cifra record en una sociedad que había vivido niveles de inflación inferiores al 5% en las tres décadas previas a la crisis. El déficit del sector público llegó a representar el 19% del PIB en 1981, (MIDEPLAN, 1993).

Como bien lo ha apuntado Villasuso (2002), los problemas económicos del país se agravaron con la fuga de capitales. Por concepto de ganancias de inversionistas extranjeros, pago de intereses sobre deuda o deterioro de los términos de intercambio, los flujos de capital representaron el 24% del ingreso nacional. Por esta vía la economía costarricense fue descapitalizada y se atizó la recesión económica.

En materia social, la crisis también erosionó la capacidad del Estado de desarrollar programas de integración y protección social. El gasto público total cayó en un 30% entre 1980 y 1982; pero en términos per cápita la pérdida fue aún mayor ya que se estima una caída del 40% (Barahona, Sauma y Trejos, 1999). La crisis no significó solamente la erosión de la capacidad de inversión pública, sino también un proceso de regresión social de algunos indicadores sociales. Medido en términos de evolución de la pobreza la situación del país se deterioró drásticamente después de tres décadas de éxito en esta materia. Como resultado de la crisis el porcentaje de hogares pobres aumentó de un 25% en 1980 a un 47% en 1982; aunque algunos autores estiman que en realidad la pobreza llegó a afectar a más del 50% de los hogares en este año (Barahona, Sauma y Trejos, 1999). Consecuentemente, se ha planteado que la crisis tuvo un efecto de empobrecimiento generalizado entre las clases trabajadoras, especialmente entre los grupos urbanos que dependían fundamentalmente de un salario para satisfacer sus necesidades (N. García, 1993; MIDPELAN, 1993).

---

Esto motivo que les solicitará a los representantes del FMI la salida del país y la ruptura de relaciones con este organismo cuando el país se encontró imposibilitado para pagar el servicio de la deuda externa.

El impacto de la crisis marcó el final de una época. Después de tres décadas en la que el crecimiento económico y la expansión de la inversión pública se habían traducido en una mayor capacidad de integración social, la crisis implicó lo opuesto. La contracción económica y la abrupta caída de la inversión social, implicaban, por un lado, la ruptura entre crecimiento y desarrollo social. Por otro, obligaban a los sectores gobernantes, y en particular a los empresariales, a buscar alternativas para restituir las dinámicas acumulativas.

La crisis también alteró la rentabilidad relativa de las actividades productivas. Por un lado, elevó a niveles insostenibles los costos de producción de todas las actividades dependientes de la adquisición de insumos y tecnología extranjera, en particular del sector industrial “sustitutivo”. Por otro lado, tornó muy rentable las exportaciones, no sólo por la abrupta devaluación de la moneda, sino también por la caída de los salarios reales, como resultado de una inflación cercana al 100% sin precedente alguno en la historia económica contemporánea del país. Por esta razón N. García (1993) sostiene que, en Costa Rica, la crisis de la deuda jugó el rol de un ajuste no planeado de la estructura productiva y del sistema económico. Su impacto fue tan severo que hizo innecesario la adopción de una terapia de “shock” en los años subsiguientes, cuando la estabilización macroeconómica se impuso como agenda de política económica.

En Costa Rica la crisis de la deuda, tuvo dos características básicas. En primer lugar, se manifestó como un evento de corta duración. El país inició un proceso de estabilización a mediados de 1982 y sus primeros frutos se hicieron palpables ya en 1983. Ello fue posible porque en mayo de 1982 cambió la composición del gobierno. El Partido Liberación Nacional asumió la conducción del Estado y, al contrario del gobierno saliente, disponía de todo su “capital” político para llegar a acuerdos con las fuerzas sociales internas y reestablecer las relaciones con los organismos financieros internacionales.

En segundo lugar, pese a su corta duración, la crisis marcó un punto de inflexión en el desarrollo productivo nacional. Había socavado las bases del modelo de acumulación desarrollista. La búsqueda de un nuevo modelo económico emergería como respuesta para reestructurar el modelo de integración de la economía costarricense al proceso de cambio de una economía mundial en proceso de globalización.

La elevada dependencia del aparato productivo costarricense del sistema económico internacional obligaba a iniciar un proceso de transformación productiva atendiendo las condiciones

impuestas por los organismos multilaterales. Por primera vez en su historia, la política económica definida en el país tenía que ser concertada con agentes internacionales. Estos últimos se constituyeron en una nueva fuerza social. Su fortaleza económica los posicionaba en un lugar privilegiado en la mesa de negociación. De esta forma, la política económica también tendió a transnacionalizarse. El Consenso de Washington apareció como el marco de referencia para la definición de una nueva agenda de política pública. En parte, el país viró en esta dirección en razón de las condiciones a que fue sometido para renegociar el pago del servicio de la deuda externa. Pero también por la existencia de grupos empresariales e intelectuales en el país que miraban una oportunidad para mejorar sus oportunidades de acumulación.

La burguesía costarricense, muy prontamente, visualizó que una economía estancada, y una Centroamérica en guerra, no eran ya espacios viables para reactivar procesos de acumulación de largo aliento. La búsqueda de nuevas avenidas para la valorización del capital se impuso como estrategia de reconstitución de los sectores empresariales locales<sup>15</sup>. El predominio de las fracciones de burguesía promotoras del modelo desarrollista se había erosionado. Se inició, en este período, un lento proceso de reacomodo interburgués de cara a la conquista del control del proceso de transformación productiva.

## **2.2 DE LA CRISIS A LA ESTABILIZACIÓN HETERODOXA**

Para superar la crisis, los grupos gobernantes adoptaron un “nuevo paquete” de políticas económicas. En su definición se contemplaron las prescripciones elaboradas por el Consenso de Washington, las particularidades del sistema político costarricense, las presiones de los grupos empresariales locales y las variables de orden geopolítico. La resultante es un proceso de ajuste de tipo heterodoxo y gradualista. Se caracteriza por una mezcla de políticas neo-intervencionistas, orientadas a favorecer la promoción de exportaciones no tradicionales y compensar los efectos del ajuste tanto al sector empresarial como en los grupos sociales de menores ingresos, con medidas de corte neoliberal

---

<sup>15</sup> En 1975 CR exportó más de \$108 millones de dólares al MCCA. Para 1980 sus exportaciones habían alcanzado los 270 millones de dólares. Pero debido a los conflictos político-militares que vivió la región a partir de la Revolución Sandinista; el levantamiento guerrillero en El Salvador y Guatemala, la importancia del MCCA para Costa Rica decayó rápida y estrepitosamente. Así para 1986 las exportaciones de Costa Rica al MCCA habían caído en un 100% con respecto a 1980, regresando a niveles inferiores a los de 1975, pues el país sólo logró exportaciones por un total de \$100 millones de colones. Se había acabado el negocio para los empresarios. Urgía la búsqueda de nuevos mercados. Pero debido a que el MCCA gozó de un alto nivel de protección era difícil para los empresarios industriales, principales socios del este mercado, reorientar sus exportaciones hacia otros países fuera de la región (FLACSO, 1991).

tales como la privatización de actividades estatales, la liberalización de precios y la desregulación económica, la reducción de subsidios a la producción local, la contención del gasto público y de la reducción del tamaño del Estado, el desmantelamiento de la política arancelaria proteccionista, la liberalización de la cuenta de capitales, la ruptura de la nacionalización bancaria, entre otras.

El ritmo heterodoxo y gradual con que se han implementado las reformas estructurales en el país, llevó a Lora (1998) a plantear que Costa Rica es un reformador lento, que a finales de la década de los 90 no había logrado concretar las reformas de primera generación formuladas por el Consenso de Washington. Sin embargo, habría que replicar a este autor que el ritmo pausado de las reformas estructurales, su carácter inacabado y parcial, no es el resultado de una falta de compromiso con la reforma, sino más bien, el producto de la adaptación de las políticas económicas neoliberales al contexto sociopolítico nacional.

Los analistas costarricenses coinciden en sostener que el carácter gradual y heterodoxo del ajuste no se deriva de la falta de compromiso con esta agenda política. Es más bien la síntesis del juego entre fuerzas políticas y sociales en un contexto institucional democrático. En otras palabras, el desarrollo de un proceso de cambio estructural, en un país de una tradición democrática consolidada, obliga a los “reformadores” a negociar el ritmo del proceso de cambio estructural y a la ejecución de medidas compensatorias. Lo que los analistas externos interpretan como falta de compromiso con la agenda de las reformas es, en realidad, el resultado del proceso de endogenización de las nuevas políticas económicas. Las reformas cambian la correlación de fuerzas a favor del capital, pero no aniquilan la oposición. Ello sólo es posible en contextos autoritarios extremos, donde el ejercicio de las libertades democráticas es suprimido.

Tres son los factores que hicieron plausible este modelo de ajuste. En primer lugar, una coyuntura geopolítica caracterizada por la ejecución en Centroamérica de un esquema de “guerra de baja intensidad” por parte de las diferentes administraciones norteamericanas. Esto con el fin de frenar el avance de los movimientos revolucionarios en el Istmo; y recuperar el control político-ideológico y militar que la Unión de Estados Americanos (USA) ha tenido en esta región históricamente. Costa Rica se benefició de esta situación, al recibir un trato preferencial por parte de los organismos financieros internacionales, así como una cuantiosa asistencia económica durante toda la década de los 80. El trato preferencial le permitió, por un lado, negociar condiciones menos duras en cuanto al diseño y ejecución

de las políticas de estabilización y ajuste. Por otro, acceder a cuantiosos recursos económicos que oxigenaron la economía nacional.

Diversos analistas (Céspedes y Jiménez, 1985; Lizano, 1999; Rovira, 1992; Villasuso, 2002; Ulate, 2000; N. García, 1993; Sojo, 1991; Hidalgo, 2000) coinciden en señalar que el ajuste costarricense ha gozado de un amplio subsidio externo de naturaleza geopolítica (Cuadro 2.3A). Lizano (1999) estima que el valor de la ayuda externa otorgada por el gobierno de USA a Costa Rica, de 1982 a 1994, representó el 2.2% del PIB del país. En los años de mayor afluencia de ayuda externa, 1983-1989, dicho porcentaje aumentó a 4.1% del PIB<sup>16</sup>. Debe recordarse que la meta en cuanto al pago total de intereses sobre la deuda externa se mantuvo en esos años, precisamente, en un monto equivalente al 4% del PIB. En la práctica, y por consideraciones geopolíticas, USA condonó a Costa Rica el pago del servicio de la deuda, con el fin de llevar a cabo su política contrainsurgente en la región.

Es claro que detrás de este generoso esquema de cooperación se encuentra el resguardo de los intereses geopolíticos estadounidenses en Centroamérica. Costa Rica, durante los años 80, sacó provecho de su particular ubicación geográfica. Esto le permitió moldear un proceso de cambio estructural que otorgaba tiempo a diversos sectores productivos, para viabilizar su tránsito desde las actividades tradicionales hacia los nuevos focos de crecimiento económico. Al mismo tiempo, accedió a fondos de cooperación externa (“ayuda para el desarrollo”) que le permitieron tomar medidas de estabilización y ajuste más heterodoxas.

Este subsidio geopolítico llegó a su fin con el inicio de las transiciones democráticas en Centroamérica. De manera tal que, en la década de los años 90, el país tuvo que lidiar con la consolidación y profundización del proceso de ajuste, a partir de la movilización de sus propios recursos. Esto implicó el desarrollo de intentos por acelerar el proceso de ajuste estructural, lo cual desencadenó importantes conflictos con los sectores subalternos, y un creciente desencanto del apoyo popular a las políticas económicas en boga. Hacia finales de la década de los 90 el cambio estructural devino conflictivo.

También debe resaltarse que en Costa Rica el ajuste se inicia después de un largo período de hegemonía política e ideológica de la expresión nacional del pensamiento Social-Demócrata. Como consecuencia, la clase política y los sectores empresariales adolecían de un proyecto alternativo,

---

<sup>16</sup> En contraste, la ayuda directa en cooperación económica para el período 1946-1981 apenas ascendió a \$USA 283 millones, lo cual equivale a los montos transferidos por este concepto entre 1981 y 1982.

estando aún las ideas neoliberales confinadas a un grupo muy reducido de economistas (Hidalgo, 2003). La reconversión ideológica de los primeros, supuso un proceso de adaptación paulatina a los nuevos enfoques de política económica en boga en los escenarios internacionales. En tanto dicha transformación tenía lugar, la política económica adoptada intentó conciliar los nuevos requerimientos de transformación socio-productiva, la condicionalidad cruzada de los organismos financieros internacionales y las presiones del pago del servicio de la deuda, con una cultura política de carácter consensual sustentada en la agregación de múltiples intereses como mecanismo de construcción de consensos y legitimación del sistema político.

Lo anterior se tradujo en la adopción de un esquema de política económica “pragmática”. Se intentó, con este recurso, integrar los intereses de los grupos empresariales amenazados por el ajuste e incorporar, selectivamente, algunas demandas de los sectores subalternos, a efectos de reducir la oposición y minar el poder de movilización de los grupos opositores al ajuste estructural. Eduardo Lizano (1990, 1999), uno de los artífices de las políticas de ajuste estructural en Costa Rica, señala que en el fondo, el diseño político del ajuste implicó la adopción de medidas orientadas a fortalecer los grupos que apoyan el cambio estructural y debilitar las fuerzas que se le oponen.

No puede dejarse de señalar que los primeros 8 años en materia de ajuste se corresponden con dos administraciones gubernamentales del Partido Liberación Nacional. Las ideas neo-liberales son opuestas a los fundamentos doctrinarios de esta agrupación. Por tal motivo su adopción, y el diseño de políticas económicas afines a esta ideología, dio lugar a intensos conflictos a lo interno de este partido político<sup>17</sup>. Ello motivó un esquema de ajuste que ha avanzado con ritmos diferenciados según el ámbito evaluado. De igual forma, la centralidad que ha adquirido el mercado en la orientación del desarrollo nacional ha estado permeada por una constante intervención y orientación estatal de las transformaciones acaecidas; particularmente, cuando se ha tratado de fundar las bases para el desarrollo de los nuevos polos de acumulación. El Estado ha servido, una vez más, como un ámbito que propicia procesos de acumulación privada. Costa Rica entró al siglo 21 en medio de denuncias de corrupción política que hicieron visible cómo el desmantelamiento del Estado es aprovechado por grupos

---

<sup>17</sup> Estas contradicciones se decantaron a finales de la década de 1990 cuando los sectores sociales que expresaban un pensamiento socialdemócrata abandonaron el partido, dando lugar a la constitución de una nueva agrupación política, el Partido Acción Ciudadana, que mantiene hasta la fecha una posición crítica con respecto al estilo de desarrollo sustentado en la aplicación de los programas de ajuste estructural. En las elecciones del 2006 esta agrupación pasó a convertirse en la segunda fuerza política del país, perdiendo las elecciones por un margen inferior a los 20.000 votos. Este hito puso coto a la hegemonía partidaria de los promotores del ajuste estructural.

empresariales, locales y transnacionales, para amasar grandes fortunas. Sin duda, estos eventos recuerdan, una vez más, que el capital no tiene ni ideología ni escrúpulos, sólo intereses.

Finalmente, y este es un elemento central, debe recordarse que Costa Rica optó por sentar las bases de un nuevo modelo de acumulación, en un contexto de orden democrático. Esto obliga a quienes conducen el gobierno, inevitablemente, a entrar en procesos de diálogo y negociación con la oposición política y con los sectores subalternos. Estos grupos utilizan su poder de presión social y política para incidir en el rumbo de las transformaciones en curso. Cuando la negociación ha fallado se ha recurrido a la movilización popular. Ello ha surtido efectos en el sentido de atemperar el ritmo de aplicación de las políticas de ajuste<sup>18</sup>; empero no se ha alterado, en ningún caso, del sentido estratégico de las reformas estructurales.

El modelo gradualista y heterodoxo de ajuste adoptado en Costa Rica se expresó durante la administración Monge Álvarez (1982-1986), en la adopción de un estricto programa de estabilización económica. Su propósito principal fue reducir los desequilibrios macroeconómicos, evitando al mismo tiempo, la contracción de la demanda interna y compensando los costos sociales y empresariales de la estabilización económica.

Las principales políticas adoptadas durante esta administración estuvieron orientadas a reducir el déficit fiscal, controlar la inflación y renegociar el pago del servicio de la deuda. En el plano social, se adoptó un esquema de políticas sociales compensatorias, de corte transitorio, para aliviar el costo social la crisis y la estabilización macroeconómica y reducir la pobreza. Adicionalmente, se ejecutó un modelo de política salarial expansiva orientada a favorecer la recuperación de la demanda interna, el nivel adquisitivo de los salarios, y especialmente, a proteger a los grupos de menores ingresos. En el plano empresarial, se desarrolló un programa especial de salvamento de empresas industriales, orientado a facilitar su reconversión productiva y a evitar la destrucción de empleo.

De acuerdo con múltiples autores, la adopción de este esquema de política económica explica por qué la política de estabilización económica en Costa Rica tuvo un carácter expansivo; no implicó la destrucción de la industria local y logró, en pocos años, llevar el desempleo y la pobreza a los niveles pre-crisis (García, 1992; Céspedes y Jiménez, 1994; Monge y Lizano, 1997).

---

<sup>18</sup> Importantes movilizaciones han sido protagonizadas por organizaciones campesinas y sindicatos desde 1985 en adelante. La lucha más relevante tuvo lugar en el 2000, cuando la constitución de una alianza amplia de fuerzas opositoras al ajuste logró revertir una decisión del Congreso que sentaba las bases para profundizar y acelerar el proceso de ajuste estructural en Costa Rica. Véase sobre este particular el artículo de Solís (2002) y el trabajo de Sojo (2004).

Adicionalmente, a partir de 1984 se adoptó una política de promoción de exportaciones no tradicionales, la cual, hasta la fecha, ha constituido uno de los elementos del núcleo central del proceso de transformación productiva experimentado. Esta política se sustentó en la promulgación de un nuevo marco jurídico, cuya expresión más significativa fue la Ley de Promoción de Exportaciones. Se creó, por medio de esta Ley, el Contrato de Exportación. Basados en este nuevo marco jurídico los exportadores de productos no tradicionales, orientados hacia terceros mercados<sup>19</sup>, lograron ser exonerados del pago de todo tipo de impuestos (capital, renta, territorial) y de los impuestos de aduana (exportación e importación) de todos los bienes de capital y materias primas empleadas en la producción de bienes de exportación no tradicionales. Adicionalmente, se amplió su acceso a los Certificados de Abono Tributario, un subsidio brindado por el Estado con cargo al presupuesto nacional, equivalente hasta un 15% del valor de las exportaciones, que se otorgaba indiscriminadamente a empresarios, nacionales y extranjeros, ligados a las exportaciones de bienes no tradicionales.

La promoción de exportaciones también incluyó una línea de crédito preferencial y subsidiada (3 puntos por debajo de la tasa de interés del mercado) con el fin de canalizar un mayor porcentaje de la cartera crediticia hacia las exportaciones no tradicionales (Monge y González, 1994 y Lizano, 1999).

Finalmente, el esquema contempló una política de devaluación real de la moneda nacional, la cual siguió el patrón de mini-devaluaciones hasta 1992, año en que se adoptó la flotación administrativa del colón por parte del Banco Central. El país rechazó la implementación de un esquema de libre cambio puesto que esto restaba margen de maniobra al Estado en términos de la conducción del proceso de transformación estructural<sup>20</sup>.

Como resultado de las políticas adoptadas, la economía comenzó a tener un desempeño positivo entre 1983 y 1985. En 1984 y 1985 el PIB nominal creció a una tasa de 8% y de un 5% respectivamente (Céspedes y Jiménez, 1985). Adicionalmente, los salarios reales iniciaron un proceso de lento crecimiento y las tasas de desempleo abierto y subempleo cayeron a los niveles pre-crisis<sup>21</sup>. El

---

<sup>19</sup> El primer mercado es el costarricense; el segundo los países centroamericanos; el tercero, lo constituyen todos los mercados extraregionales, aunque la política ha enfatizado la inserción en los mercados de los países de alto consumo.

<sup>20</sup> La crisis generada por la explosión del tipo de cambio a inicios de los 80, asociada a prácticas especulativas del sector financiero privado, no se resolvió con más mercado, sino mediante el control monopólico de la moneda extranjera por parte del Estado y a partir de la fijación de un tipo de cambio que responde a la estrategia de minidevaluaciones a cargo del Banco Central.

<sup>21</sup> El impacto del proceso de ajuste sobre el comportamiento de los mercados laborales es un tema que se aborda en el capítulo siguiente.

Estado jugó un rol central en la reactivación de la demanda interna, como mecanismo complementario para la búsqueda de la estabilidad económica en el corto plazo.

En 1985, la situación económica del país era estable. Como bien lo han mostrado Céspedes y Jiménez (1985) el programa de estabilización había surtido éxito. Por esta vía, Costa Rica sorteó la crisis. La economía se había reactivado. No obstante, era evidente que la estabilidad alcanzada no se sustentaba aún en una transformación estructural del modelo de acumulación. Este logro dependía, en gran medida, del acceso a fondos externos (Lizano, 1999).

De ahí que el siguiente paso fue profundizar el ajuste del aparato productivo y del marco institucional. Lograda la estabilidad económica, la transformación del modelo de acumulación devino en el desafío político central de quienes abogaban por promover una reforma según los nuevos derroteros económicos internacionales.

Es precisamente en este contexto, cuando tiene lugar una intensa pugna política entre diferentes fracciones de la burguesía nacional (Franco y Sojo, 1992). La disputa se centraba en torno a la naturaleza de las transformaciones estructurales que debería seguir el país. Esta pugna entre fracciones de la burguesía dio lugar a un proceso de recomposición del gobierno de Luis Alberto Monge. El principal saldo fue el desplazamiento de los sectores socialdemócratas de los espacios de conducción del “aparato público”. La dirección del Estado quedó en manos de representantes del bloque en el poder emergente, una coalición en gestación de exportadores, banqueros privados y comerciantes-importadores. Estos grupos, en asocio con un contingente de tecnócratas liberales, se dieron a la tarea de sentar las bases para avanzar en el proceso de reestructuración productiva (Hidalgo, 2003).

### **2.3 DE LA ESTABILIZACION AL AJUSTE ESTRUCTURAL**

El primer paso en esta dirección fue la firma de un Programa de Ajuste Estructural entre el gobierno de Costa Rica y el Banco Mundial en 1985. Posteriormente, en 1989 se firmó un segundo préstamo de este tipo. A mediados de la década de los 90, un tercer préstamo fue concertado en medio de fuertes presiones políticas que mostraron las discrepancias en la clase política sobre el tipo de reforma que debía llevarse a cabo en el país. Adicionalmente, se firmaron programas de reconversión productiva de orden sectorial (por ejemplo agropecuario) cuya finalidad era apuntalar las

transformaciones estructurales en concordancia con lo establecido en los convenios marco de ajuste estructural.

De 1986 en adelante, el país se embarcaría abiertamente en la transformación de su modelo de acumulación<sup>22</sup>. Tres indicadores pueden ser empleados para fijar ésta como la fecha de transición del nuevo modelo económico. Primero, se inició el proceso de desmantelamiento del sistema de protección arancelaria, pilar fundamental del modelo desarrollista. Segundo, el gobierno se comprometió con la promoción de las exportaciones no tradicionales, fijando nuevos polos de acumulación de signo globalizador. Tercero, inició un programa sistemático de liberalización económica que transfería al mercado la responsabilidad de conducir el desarrollo productivo. Esto último puso fin a otra de las características del modelo desarrollista, a saber, la conducción política del crecimiento por parte del Estado.

El énfasis de la política económica en el período 1986-1990 tuvo un doble propósito. En primer lugar, buscó preservar la estabilidad económica lograda en la fase anterior. En segundo lugar, inició las transformaciones del sistema productivo y del marco institucional (privatización, desregulación, liberalización comercial, promoción de exportaciones, liberalización de cuenta de capitales; liberalización de precios; liberalización financiera, etc.). Estas políticas se profundizaron en la década de los 90, con intentos durante la administración del presidente Calderón (1990-1994) por adoptar un modelo de ajuste más afín a las tesis ortodoxas. Sin embargo, no se logró consenso sobre este particular, retornándose prontamente al ritmo gradual de cambio estructural, con intentos posteriores, básicamente durante la administración del presidente Rodríguez (1998-2002) por la ortodoxia. Es importante subrayar que a partir de la década de los 90, las políticas de ajuste se implementaron sin el “colchón” que supuso el subsidio geopolítico, de ahí que sus efectos sobre la estructura productiva y la social se tornasen más agudos conforme el cambio estructural fue madurando.

Durante esta segunda fase, la política macroeconómica dio prioridad a la liberalización de precios, al control del equilibrio externo y al cambio relativo de los precios con el fin de favorecer la rentabilidad de las actividades transables. La nueva política fiscal enfatizó la reducción del déficit del

---

<sup>22</sup> Una amplia bibliografía ha analizado el contenido específico de estos empréstitos y los compromisos adquiridos por el país así como el grado de su cumplimiento. Sobre este particular véase Lizano (1999); Hidalgo (2003); Conejo, C. Et. Al. (1999); Ulate (2000).

gobierno<sup>23</sup> y una reforma del sistema de impuestos (Reforma Tributaria) tuvo lugar con el fin de disminuir el peso de los impuestos a la producción<sup>24</sup>. Adicionalmente, para reducir las presiones inflacionarias<sup>25</sup> se acentuó el control del gasto público. Esto dio lugar, entre otros, a un recorte en el presupuesto de las instituciones del sector público, la adopción de programas de reducción del tamaño del Estado, al aumento en las tarifas de los servicios públicos y a una política salarial restrictiva. Esta última tuvo un impacto diferencial, afectando particularmente a los empleados públicos (MIDEPLAN, 1993; García, 1993; Valverde, Trejos y Mora, 1993).

Un tema fundamental lo constituyó la preservación del nivel de competitividad externa de la economía costarricense. En este sentido, se tornó estratégico evitar la sobrevaluación del colón. Esto con el propósito de hacer más competitivas las exportaciones del país tanto como más atractiva la inversión extranjera. Para ello se continuó con la política de minidevaluaciones<sup>26</sup> que se había adoptado desde mediados de la década de los 80 (Cuadro 2.4A). Es importante subrayar que la adopción de este esquema de política económica, cuya responsabilidad ha recaído en el Banco Central, favoreció principalmente al sector exportador<sup>27</sup> y minó la competitividad de la industria que produce para el mercado local, la cual, como es conocido, tiene un alto nivel de dependencia de la importación de insumos y bienes de capital.

En materia de transformaciones en el sistema productivo se aceleró la venta de empresas del Estado (CODESA), se eliminaron los subsidios a la producción de granos básicos, así como a otros productos y servicios dirigidos al mercado interno y se continuó con la política de promoción de las exportaciones no tradicionales diseñada en la administración anterior. Adicionalmente, a partir de 1986 se puso en vigencia una política dirigida a promover la apertura de la economía, cuyos ejes

---

<sup>23</sup> A pesar de ello es poco lo que se ha avanzado en este particular. En sentido estricto, Costa Rica avanzó en la profundización del ajuste posponiendo el ajuste fiscal. Ello llevó a que hacia finales de los 90, este déficit representará poco menos 5% del PIB.

<sup>24</sup> Esta reforma no resolvió el problema de fondo, a saber, una carga tributaria que en el 2003 apenas representaba el 13% del PIB, siendo una de las más bajas en América Latina.

<sup>25</sup> Desde 1995 en adelante el país logró alcanzar una inflación que, en promedio, ronda el 10% anual. Se considera que los flujos de inversión externa han financiado un creciente déficit en las cuentas externas, reduciendo el nivel y la volatilidad de la inflación (Estado de la Nación, 2004).

<sup>26</sup> Se trata de una política mediante la cual el Banco Central cambia diariamente el valor del colón con respecto al dólar (USA) considerando la demanda y oferta en este campo. Desde 1992 se ha discutido la posibilidad de liberalizar por completo la fijación del tipo de cambio. Lo cual se promovió, coyunturalmente, entre 1992-1993. Ya que los resultados observados en este momento agudizaron algunos de los problemas de la economía nacional, se decidió regresar al sistema de minidevaluaciones, pero ahora utilizando un esquema diferente, el de “flotación administrada” o “sucúa”, que prevalece hasta nuestros días.

<sup>27</sup> Sin embargo, ello no ha evitado la creciente dolarización de la economía costarricense. El Banco Central estimó que en 1990 sólo el 4.4% de la cartera de crédito de los bancos comerciales estaba en dólares, en el 2003, ese porcentaje había ascendido al 56.3%. De igual manera, los depósitos a plazo en dólares pasaron del 20% en 1997 al 45% en el 2003.

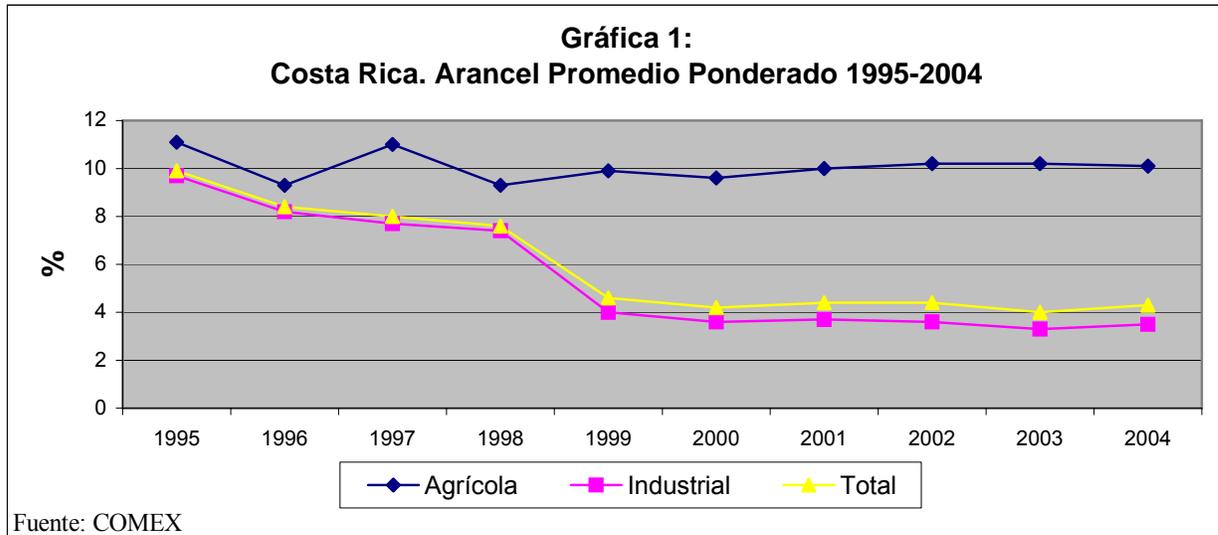
fundamentales fueron la reducción de las tarifas arancelarias y no arancelarias y la incorporación de Costa Rica al GATT (1990) y posteriormente a la OMC (1994).

En general, se considera que aunque el país ha avanzado sustancialmente en materia de apertura comercial, el proceso ha sido lento ya que para alcanzar las metas definidas en 1986 han transcurrido más de década y media. Dicha lentitud ha sido el resultado de las presiones ejercidas por diversos grupos empresariales y organizaciones de productores, a efectos de garantizar nuevos incentivos y esquemas de política orientados a incrementar su competitividad en los mercados internacionales. Pese a ello, en materia de apertura el camino está trazado y el país ha avanzado sistemáticamente en la dirección trazada. Poco queda pendiente en este terreno.

En concreto, el proceso de apertura comercial se tradujo en una disminución paulatina de los impuestos aduaneros. En primer lugar, se definió un único arancel de 80% sobre los bienes finales importados, luego, se pasó a un 40% hasta alcanzar la meta de 20% a principios de los 90. “Los rubros “sensitivos” como los textiles, las prendas de vestir, el calzado, dispusieron de dos años adicionales para alcanzar el “techo” arancelario fijado a los bienes finales. Por su parte, el piso también experimentó cambios progresivos hasta llegar al 5% (Lizano, 1999).

En general, se considera que el proceso de apertura ha logrado alcanzar sus objetivos, cambiando sensiblemente el nivel de protección efectivo del conjunto de la economía. De acuerdo con el indicador de apertura comercial, mientras que en 1960 el nivel de apertura total de la economía fue de un 45.5%, en 1986 se situaba en un 62.9% para ubicarse en 1992 en un 84% (Monge y Lizano, 1993). A finales de la década de los 90, este índice se ubicaba alrededor del 95%, aunque Hidalgo (2003) lo estima en un 103% para el 2000.

Como bien lo muestra la gráfica siguiente, la apertura comercial continuó su proceso de desgravación progresiva, siendo más acentuado en el sector industrial que en el agrícola. Lo cual se explica, de manera parcial, por las presiones que han ejercido los productores ligados a esta actividad desde el propio inicio del proceso de ajuste estructural. Aunque también han influido los resultados de las rondas de negociación del GATT y de la OMC, en las cuales se ha convenido procesos de desgravación arancelarias más lentos en el caso de las actividades agrícolas. En parte, como sabemos, resultado de las presiones y objeciones que han interpuesto los países subdesarrollados a raíz de la existencia de barreras arancelarias agrícolas y otras medidas de protección (subsidios encubiertos) en los países desarrollados.

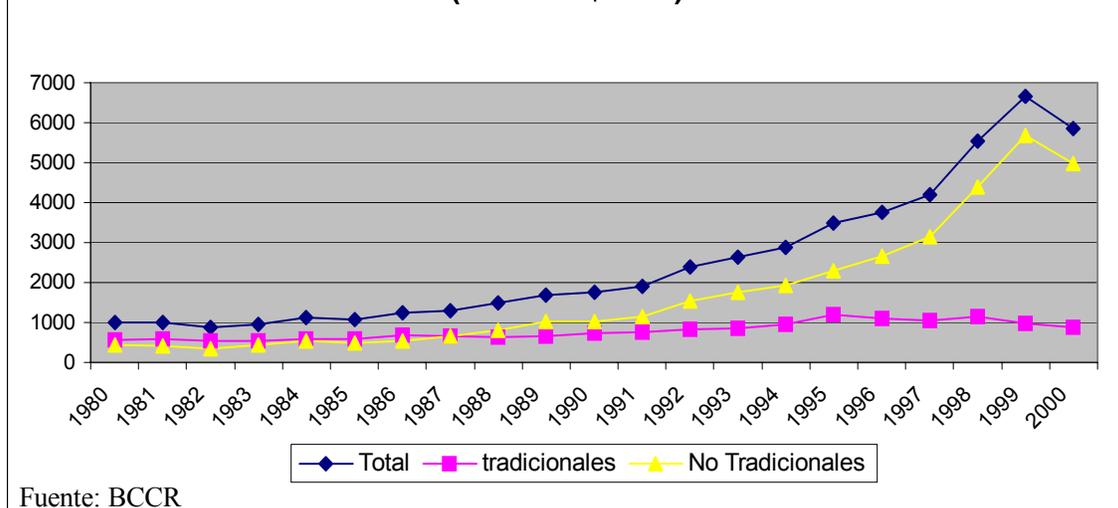


En el contexto de las transformaciones estructurales, la evolución económica tuvo un desempeño positivo. Entre 1985-1993 la economía creció a un ritmo de un 4% anual<sup>28</sup>. En lo esencial, el buen desempeño económico estuvo ligado al desarrollo de las actividades de exportación, muy particularmente las no tradicionales, las cuales crecieron a una tasa de un 27% anual en la segunda mitad de los 80, así como al desarrollo del sector turismo, el cual ha mostrado un crecimiento acelerado desde 1986. Las divisas generadas por esta actividad reportaron 84.4 millones de dólares (USA) en 1980. En 1990 ascendieron a 206.6 millones. Para 1999 generaron 1036.1 millones de dólares, constituyéndose en la actividad de mayor capacidad de generación de divisas.

Como puede observarse en la gráfica siguiente, las exportaciones no tradicionales han pasado a ser el motor del crecimiento económico costarricense. Las exportaciones, en general, se quintuplicaron en 10 años, y junto con el turismo han pasado a constituir los fundamentos más dinámicos del nuevo modelo de acumulación (Cuadro 2.5A y 2.6A). El cambio principal se deriva de la pérdida de importancia de las exportaciones tradicionales y del mercado centroamericano como fuentes de dinamismo de acumulación. Por ejemplo, en el sector agrícola, la superficie sembrada de piña, naranja, mango, melón y papaya sobrepasa en casi un 50% el área dedicada al cultivo de banano. Las ventas al extranjero de las zonas francas, pasaron de representar el 6% de las exportaciones totales en 1991 al 40,5% en el 2003. (Estado de la Nación, 2004). Como resultado de su éxito exportador, Costa Rica se convirtió en el mayor exportador per cápita de América Latina.

<sup>28</sup> Empero, como este crecimiento se sustenta ampliamente en la inversión extranjera, el pago de factores al exterior ha adquirido una creciente importancia. Esto se ve reflejado en el hecho de que la tasa promedio de crecimiento real del ingreso nacional disponible bruto per cápita, entre 1992 y el 2003, fue de apenas el 2%.

**Gráfica 2**  
**Exportaciones, totales, tradicionales y no tradicionales**  
**(millones \$ USA)**



De esta manera, Costa Rica sentó las bases para la reconstrucción de su modelo de acumulación. Se trata ahora de una estrategia en la cual los polos de crecimiento incrementan su dependencia de los mercados internacionales, al tiempo que abandonan la centralidad que en el pasado tuvieron el mercado interno y centroamericano<sup>29</sup>. Adicionalmente, se le resta al Estado la función y responsabilidad de conducir, orientar y normar el proceso de modernización socio-productivo, transfiriéndole estas competencias al sector empresarial. Todo ello en un contexto marcado por la adopción de políticas de ajuste estructural que mantenían su carácter gradual. El cambio resultaba tanto de una creciente liberalización económica y apertura comercial<sup>30</sup>, como de la orientación de parte importante de fondos públicos hacia la promoción de las exportaciones no tradicionales.

En este contexto, el proceso de reconstitución del “bloque en el poder” se consolidó. Emergieron como sectores hegemónicos los grupos empresariales ligados a las actividades de exportación, en particular las dirigidas a mercados allende la región centroamericana. Ligados a esta influyente fracción de la burguesía, se fortalece un sector empresarial que, en el contexto de la privatización<sup>31</sup>, ha intentado

<sup>29</sup> El MCCA pasó de representar el 20% del total de las exportaciones realizadas por el país en 1980 al 9.5% en el 2000.

<sup>30</sup> Es importante señalar que Costa Rica, al igual que el resto de las economías centroamericanas, han mostrado históricamente un alto nivel de apertura comercial. En 1985, el grado de apertura, medido como la suma de importaciones y exportaciones de bienes y servicios respecto del PIB era ya de 63.2%. En ese sentido, el modelo aperturista lo que ha venido es ha profundizar aún más este rasgo.

<sup>31</sup> La reforma financiera inicia en Costa Rica en 1984 cuando se levantaron algunas restricciones para la operación de bancos privados. Estos últimos fueron promovidos activamente con fondos de “cooperación para el desarrollo” facilitados por la AID. En la década de los 90, se profundizaron estas reformas con la apertura de Cuenta de Capitales en 1992. Pero, sin duda, la medida central se tomó en 1995 cuando se derogó el decreto de nacionalización bancaria que constituyó uno de

constituir un polo de acumulación en el sector financiero<sup>32</sup>, en razón de las nuevas facilidades otorgadas por las políticas de ajuste. El bloque exportador-financiero, en sociedad con un grupo de tecnócratas de inspiración neoliberal, conquistó la hegemonía política y asumió la conducción del proceso de ajuste estructural.

### **2.3.1 Del ajuste expansivo al crecimiento cíclico: los límites del ajuste en el contexto de la globalización**

Durante la década de los 90 el proceso de ajuste no mostró cambios sustantivos en cuanto a su orientación. Se continuó promoviendo la apertura comercial, avanzando con la firma de un tratado de libre comercio entre Costa Rica y México (1994), iniciando un proceso de negociación de un nuevo tratado de libre comercio con Chile (el cual se firma en 1999) y otros tratados de esta naturaleza con varios países del Caribe; de igual manera se firmó un tratado de libre comercio con Canadá. Sin embargo, más importante aún es el inicio de las negociaciones entre Estados Unidos para la firma de un tratado de libre comercio (CAFTA). Si bien, el proceso de negociación ha sido largo, ha quedado claro que la apuesta estratégica de los grupos empresariales más influyentes en materia de política económica está ligada a la firma de este convenio, lo cual ha suscitado una importante efervescencia y oposición social<sup>33</sup>.

Adicionalmente, en 1995, se adoptó la decisión de disminuir el “techo” arancelario del 20% al 15% y el “piso” del 5% al 1%. También durante esta década se sumó a los objetivos del ajuste la realización de reformas estructurales en el sector público. De hecho, la reforma del Estado intentó profundizarse, aunque la oposición política y la resistencia de los sindicatos de empleados públicos han servido de contrapeso, haciendo que la misma avance lentamente.

---

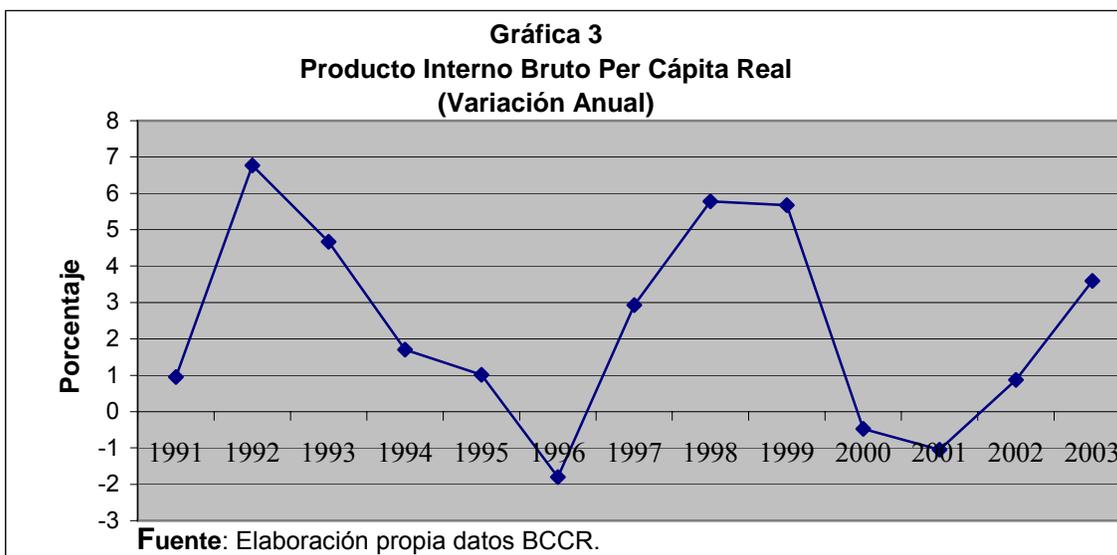
los pilares del modelo desarrollista. Adicionalmente, también se promovió un cambio en la operación de la banca pública, la cual, desde 1985, cuando se variaron los criterios de operación para hacerlos congruentes con patrones de eficiencia, racionalidad y utilidad derivados de la lógica de la inversión privada.

<sup>32</sup> En la década de los 90 la participación de la banca privada fue muy acelerada, creciendo a una tasa promedio anual de 30.8% entre 1990 y el 2003, casi el doble del crecimiento de la banca estatal. Las captaciones privadas aumentaron en promedio en un 36.7% anual. La participación de la banca priva en el total de activos bancarios pasó de 12% en 1990 a 34% en el 2003 (Estado de la Nación, 2004).

<sup>33</sup> La firma del tratado de Libre Comercio con EEUU ha sido un punto de conflicto social. Al 2006 el país se encontraba polarizado sobre este particular. Importantes grupos de oposición han logrado constituir un bloque de opinión contraria que, al menos por ahora, ha retardado la suscripción de este tratado por Costa Rica. Todo parece indicar que el interés del bloque dominante por promover este tipo de “acuerdo comercial” dará lugar a una nueva coyuntura de confrontación social, cuyo desenlace no se puede definir anticipadamente.

De igual manera, las exportaciones no tradicionales y el turismo continuaron siendo los motores del crecimiento económico, aunque debe señalarse que a partir de 1993 la economía mostró un comportamiento cíclico. De hecho, a partir de 1994 el país experimentó una fase contractiva que desembocó en una nueva crisis en 1996, cuando la tasa de crecimiento del PIB fue negativa (-0.7%), causando un aumento del desempleo abierto (6.2%) y el subempleo (7.7%), una caída del salario promedio de 2.1% y un incremento leve de la pobreza.

En promedio, de 1986 al 2000, la economía reportó una tasa de crecimiento anual del 4%. No obstante, como hemos indicado, este crecimiento se caracteriza por grandes fluctuaciones. La volatilidad y la inestabilidad económicas se han convertido en rasgos característicos del patrón de acumulación globalizador, al menos, en la concreción que éste ha tenido en el caso costarricense.



También debe indicarse que el crecimiento económico acontecido en el contexto del ajuste estructural, responde a un modelo dual de desarrollo productivo. Los sectores más dinámicos, con excepción del turismo, muestran escasas, sino es que nulas, articulaciones productivas, fiscales o sociales con el resto de la economía. El Estado de la Nación (2004, 51) ha estimado que el impacto positivo de este modelo de crecimiento sobre el empleo, los ingresos y la productividad de la población son relativamente exiguos. Acontece lo mismo con su contribución a la solvencia económica del país.

La pérdida de dinamismo de la economía costarricense en el período 1993-1996, puso de manifiesto algunos de los problemas estructurales que acompañan el modelo de apertura y

liberalización económica. El aumento del déficit fiscal y la deuda interna se convirtieron en factores críticos que, de acuerdo a los economistas, han restringido el desarrollo de la economía<sup>34</sup> (Cuadro 2.7 A).

Como se mencionó anteriormente, el nuevo modelo se sustenta en el otorgamiento indiscriminado de “incentivos” y de la reducción de la carga arancelaria de las actividades exportadoras, lo cual significa un aumento en las erogaciones fiscales por dicho concepto. Asimismo, el déficit fiscal se agudiza en función de la existencia de una régimen tributario que, pese a las transformaciones de que ha sido objeto, continúa siendo profundamente regresivo (Hidalgo, 2003).

Lo irónico es que para promover las exportaciones no tradicionales se ha exonerado por completo a las actividades más dinámicas del nuevo modelo. Esta estrategia mina la capacidad que tiene el Estado para atender programas sociales, desarrollar procesos de modernización institucional e incluso atender las crecientes exigencias de modernización de la infraestructura productiva<sup>35</sup> y tecnológica que requieren los exportadores para mejorar su competitividad internacional.

Muy a tono con el modelo de cambio estructural en Costa Rica, el incentivo a los exportadores no tradicionales implicó el pago directo de un subsidio, disfrazado en esta oportunidad, de incentivo a las exportaciones. El denominado Certificado de Abono Tributario (CAT)<sup>36</sup> llegó a constituirse rápidamente en una nueva carga fiscal y en un mecanismo de competitividad “espurio”. Como era de

---

<sup>34</sup> Meléndez (2004) considera que es precisamente en el terreno de la reforma fiscal en el campo que menos ha avanzado el cambio estructural en Costa Rica. Desde principios de la década de 1980 el déficit fiscal ha mostrado una tendencia al alza. Para financiar sus presupuestos, el Gobierno ha recurrido, principalmente al endeudamiento interno. En el 2000, la deuda interna representaba el 37.9% del PIB. Los economistas consideran que el país ha llegado a un nivel insostenible de endeudamiento interno por cuanto la mayor parte del crecimiento observado en este rubro es de tipo automático (aumento de intereses).

<sup>35</sup> El tema de la infraestructura productiva es crítico. Como resultado de las políticas de contención del gasto público el país dejó de invertir en este terreno perdiendo la inversión acumulada en las décadas previas. Estudios especializados indican que en la década de los 70 la red vial del país era una de las más desarrolladas en América Latina. Dos décadas más tarde, pasó a ser una de las más deterioradas, ya que en el 2002 sólo el 25% de las carreteras nacionales estaban en buena condición de rodamiento y sólo el 28% presentaba un buen estado estructural. Entre el 2001 y el 2003, la inversión pública en infraestructura representó un porcentaje decreciente, y su monto global no representa ni el 1% del PIB (Estado de la Nación, 2004, 54).

<sup>36</sup> Los CAT tuvieron como objetivo “compensar las distorsiones de competitividad” que enfrentaban los productores asentados en Costa Rica por operar en un mercado que no se regía libremente por las fuerzas del mercado. Desde la segunda mitad de la década de 1980 y hasta finales de los años 90, constituyeron el principal mecanismo empleado por el Estado para incentivar la promoción de exportaciones no tradicionales. Mediante este certificado se transfería a los exportadores cuyos productos tuviesen al menos un 35% de valor agregado nacional, y que hubiesen sido vendidos fuera de Centroamérica, entre un 15% y un 30% del valor FOB de sus exportaciones para que fueran utilizados en el pago de impuestos. No se estableció ningún tipo de restricción en cuanto origen del capital; tipo de actividad; lugar de destino de la producción; posibles encadenamientos productivos, etc. En sentido estricto, constituyó un incentivo indiscriminado cuyo objetivo principal era aumentar las exportaciones no tradicionales con destino a los mercados allende Centroamérica.

esperar, el elevado costo fiscal que representaba este “incentivo” (Cuadro 2.8A) y especialmente los compromisos comerciales adquiridos por Costa Rica al ingresar a la OMC (1994), obligó a introducir cambios en los criterios empleados para su distribución hasta que, en 1999, se suprimió la entrega de nuevos CAT.

Con la finalidad de enfrentar los desajustes fiscales la política económica de los 90 ha tomado algunas medidas orientadas a restringir aún más el gasto público, aumentar los ingresos del Estado y a modificar el sistema tributario, el régimen de pensiones y el sistema de incentivos a las exportaciones, en particular el Certificado de Abono Tributario. Pese a las medidas adoptadas, los resultados alcanzados fueron insuficientes, recurriéndose al endeudamiento interno. Esto ha tenido efectos no deseados en términos de aumento de las tasas de interés, lo cual, a su vez, impactó negativamente en la inversión productiva.

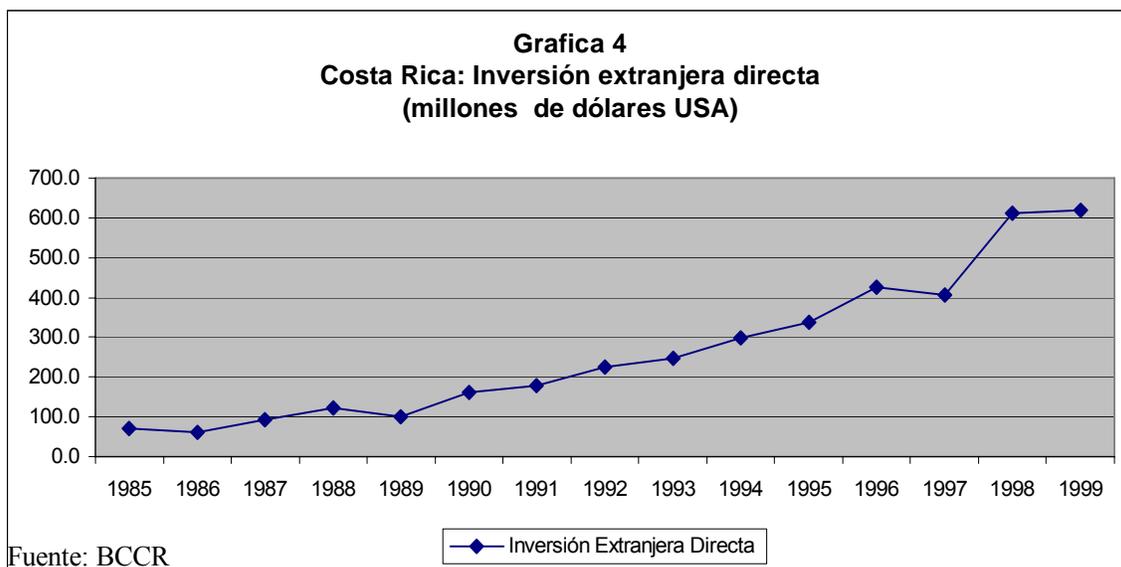
Actualmente, la deuda pública total representa el 60% del PIB; un 40% corresponde a deuda interna y el 20% restante corresponde a deuda externa. El servicio de esta deuda absorbe una cuarta parte del gasto total del Gobierno y llegó a representar el 12% del PIB en el 2003. El problema principal lo genera la deuda interna, la cual tiene plazos de vencimiento muy cortos, tasas de interés muy elevadas y ha estado creciendo de forma automática (Meléndez, 2004); cuestionando, desde la lógica misma del cambio estructural, la estrategia de postergar el ajuste fiscal por más tiempo.

Hay que señalar que, desde el inicio del proceso de transformación estructural, los vínculos de la economía costarricense, con los circuitos de la economía globalizada se fortalecieron por múltiples vías. Gracias a las políticas de apertura comercial, liberalización de cuenta de capitales, y fijación de un tipo de cambio preferencial para el sector exportador, así como a las políticas de exoneración de impuestos a este tipo de actividad, el país se ha visto favorecido por un flujo creciente de inversión extranjera directa.

En los años 90, este tipo de capital sustituyó, en gran parte, los flujos económicos que el país había logrado obtener en los 80 en “asistencia para el desarrollo” por razones geopolíticas. De manera tal que la economía costarricense tendió a globalizarse, también por esta vía. Es importante señalar que los flujos de inversión extranjera directa se han asentado en los núcleos más dinámicos del nuevo modelo de acumulación. En general, la importancia de la inversión extranjera directa, como fuente de estímulo para el dinamismo económico local, ha sido reconocida por los estudiosos del proceso de

cambio estructural en Costa Rica (Lizano, 1999; Hidalgo, 2003; Monge y Lizano, Sauma y Sánchez, 2003).

Los datos muestran con mayor claridad esto mismo pues el peso de este tipo de inversión pasó de representar poco menos del 1.0% del PIB en 1980 a aproximadamente un 1.5% en 1990 y a poco menos del 4% en 1999. En términos absolutos, el país pasó de percibir 52.7 a 619.5 millones de dólares por concepto de inversión extranjera directa de 1980 a 1999. La gráfica siguiente muestra que este flujo ha ido adquiriendo mayor preponderancia conforme se fue asentando el nuevo modelo de acumulación. El peso de la inversión de capital extranjero en la economía costarricense puede aproximarse a partir de su contribución a la formación bruta de capital. De 1990 al 2003 saltó de un 13% a un 20% respectivamente. De manera tal que la creciente transnacionalización de la inversión productiva puede identificarse como uno de los rasgos más sobresalientes del nuevo modelo de acumulación .



Otro de los elementos novedosos de la evolución económica de los años 90 fue el énfasis otorgado a la atracción de inversiones de alta tecnología a partir de la administración Figueres (1994-1998). Con dicha medida se buscaba iniciar un proceso de modificación de la modalidad de inserción de Costa Rica en los mercados internacionales, favoreciendo la inversión orientada a maximizar el uso de un recurso humano calificado, en el marco de una estrategia de desarrollo sostenible.

No cabe duda de que con el inicio de operaciones de dos plantas productivas de componentes electrónicos de la empresa Intel, la firma mundialmente reconocida en materia de producción de microchips para computadoras, así como de un “cluster” de empresas de alta tecnología, el país ha avanzado en esa dirección.

De hecho, en buena medida, la rápida recuperación de la economía a partir de 1997 (3.7%), así como la positiva evolución en los años subsiguientes (6.2% en 1998) está asociada con el inicio de las operaciones de dicha multinacional. Ello es comprensible si se tiene en cuenta que en 1999 un tercio del total de las exportaciones del país provenían de Intel, y que según estimaciones del Banco Central, el aporte de dicha empresa al crecimiento económico del país ronda los cuatro puntos porcentuales, es decir la mitad del crecimiento económico alcanzado en 1999.

Aunque la evolución económica posterior a la crisis de 1996 ha sido positiva, el comportamiento agregado no parece expresar con claridad lo que está ocurriendo en el conjunto de la economía. El mercado interno no logra recuperarse. Esto se explica, en parte, por la pérdida de dinamismo de los sectores construcción y agropecuario dependientes de este tipo de mercado. Adicionalmente, las exportaciones tradicionales (café y banano) y así como un grupo de no tradicionales (piña, y palmito entre otras) enfrentaron coyunturas recesivas debido al exceso de oferta de estos productos en los mercados internacionales. Esto último se expresó en una abrupta caída de los precios internacionales y de las exportaciones de estos productos. De esta manera se ha puesto en evidencia que la inserción de los productores locales en circuitos globales de producción, no es garantía de un futuro, incluso de un presente, próspero.

La inestabilidad del comportamiento de los mercados internacionales puede impactar fuertemente las condiciones de vida de algunos sectores productivos. De hecho, como en el caso de productores y exportadores de café y flores, cuando los precios internacionales tienden a la baja durante varios años sucesivos, las familias ligadas a la producción de este tipo de cultivo sufren un serio revés en sus condiciones de vida. Sin embargo, este no es el único caso. Ha acontecido lo mismo con la exportación de banano, el cual se ha tenido que enfrentar no sólo a problemas de sobreproducción y caída de los precios en los mercados internacionales, sino también a crisis derivadas del surgimiento de nuevas barreras arancelarias en la Comunidad Europea.

Por otro lado, las actividades de exportación más dinámicas, en especial los productos de alta tecnología, presentan un bajo nivel de articulación con el resto de sectores productivos nacionales y

gozan de un sistema de exoneraciones fiscales, aduaneras y tributarias muy oneroso. Si bien, el país ha logrado conformar un “cluster” de empresas de base tecnológica, esta estrategia presenta un serio problema. Pese a que las empresas de base tecnológica son intensivas en términos productivos y tienen un gran potencial exportador, muestran escasa capacidad de absorción de mano de obra. El caso paradigmático lo constituye la misma empresa Intel, la cual tiene una planta en la que laboran menos de 2.500 trabajadores, pero sus exportaciones ascienden a más de una tercera parte del total de exportaciones del país.

En general, puede decirse que las actividades más dinámicas desde el punto de vista productivo y acumulativo, como lo son las industrias exportadoras de zona franca, la nueva agricultura de exportación y el turismo, no han logrado generar suficientes empleos para compensar las pérdidas de puestos de trabajo que conllevó la aplicación de las políticas de ajuste en otros sectores productivos, como por ejemplo, la agricultura tradicional, la industria sustitutiva que no logró reconvertirse y el empleo público.

Se agudiza, por esta vía, el problema de la generación de un excedente laboral que en la actualidad no encuentra posibilidades de integración al mercado laboral, ni en los sectores más dinámicos desde el punto de vista de su capacidad acumulativa, productiva y exportadora; ni en los sectores ligados al mercado interno, debido al estancamiento por que atraviesan estas actividades, ni en el empleo público, por motivo de las políticas de reducción de la planilla pública. Es entendible entonces, que estos grupos recurran a inserciones de baja productividad que se constituyen en un verdadero refugio laboral para burlar al desempleo. El Estado de la Nación (2004) estima que la tasa de crecimiento del sector “informal” fue superior a la del formal durante toda la década de los 90.

También suele achacarse al nuevo patrón de desarrollo industrial la ausencia de encadenamientos hacia dentro de las empresas exportadoras. De hecho, se estima que en la actualidad menos de un 3% del total de los insumos productivos empleados por este tipo de actividad industrial son adquiridos por medio de suplidores locales<sup>37</sup>. Adicionalmente, los incentivos fiscales otorgados al capital extranjero para su operación en el ámbito nacional, se traducen en una muy limitada articulación de estas empresas con la economía nacional. Las nuevas actividades exportadoras, en particular las industriales, tienden a convertirse en “islas” de producción global en una economía que muestra signos abiertos de creciente dualidad. El problema se agudiza si se tiene en cuenta que los nuevos polos de acumulación

---

<sup>37</sup> Del 2000 al 2003, las compras realizadas por las empresas exportadoras adscritas al régimen de zonas francas apenas representaron el 2,4% del total de sus exportaciones.

exhiben un alto nivel de concentración de capital. Algunos datos revelan la magnitud de esta tendencia. Tanto en la agricultura como en la industria las cuatro mayores empresas exportadoras representan más del 35% de las exportaciones de cada sector. Además, los cuatro principales productos de exportación agrícola (banano, café, piña y follajes) representan el 75% de las exportaciones del sector. En la industria, por su parte, los cuatro principales productos (partes de circuitos, textiles, equipos de infusión y transfusión y medicamentos) representan más del 50% de las exportaciones manufactureras. El 1,2% del total de las empresas es responsable del 51,2% de las exportaciones (Estado de la Nación, 2002).

Como resultado de todas las transformaciones productivas y económicas en curso, nuevas segmentaciones económicas y laborales estarían emergiendo. Por un lado se estaría gestando una división clara entre el desempeño económico y social de los sectores y actividades productivas crecientemente globalizadas. Es decir, las transformaciones en curso estarían dando lugar a la emergencia de un nuevo sector de actividades económicas de carácter transable. El rasgo central de las actividades que convergen en este sector es que su dinámica productiva está determinada por las tendencias de evolución de la economía globalizada. La dinámica económica nacional les afecta muy poco debido a que su nivel de articulación interna es muy bajo, como señalamos anteriormente.

Por otro lado, y como resultado de la imposibilidad de hacer frente a la competencia internacional o de participar en circuitos económicos transnacionalizados, se estaría conformando un segmento de la economía local, cuyo futuro depende de la capacidad de recomposición del mercado interno. No obstante, se trata ahora de un mercado interno sometido a una mayor competencia internacional como consecuencia del avance de los procesos de apertura. Es decir, estamos en presencia de un sector que sin tener las capacidades productivas, económicas y tecnológicas para participar en circuitos globalizados de la economía, es sometido a una mayor competencia, como resultado de la creciente importación de bienes y servicios generados por la creciente apertura comercial. La falta de dinamismo, baja productividad, rezago tecnológico, limitada capacidad de competencia y absorción de mano de obra de bajo nivel de calificación son rasgos centrales que caracterizan este sector productivo.

Hacia el 2000, Costa Rica había logrado ya consolidar un nuevo patrón de acumulación, cuyos rasgos básicos pueden definirse de manera sintética en los siguientes términos: disminución sensible del rol del Estado como conductor del desarrollo nacional y mayor confianza en el mercado como institución reguladora de la asignación de los recursos productivos nacionales. Abandono del mercado interno como fuente de dinamismo acumulativo y un mayor nivel de dependencia económica de los

mercados internacionales para llevar a cabo esta función. Bajo nivel de integración económica entre las actividades productivas globalizadas y aquellas que aún siguen dependiendo del dinamismo del mercado local, lo cual pone en evidencia una creciente dualización de la estructura productiva local. Aumento de la presencia del capital trasnacional en el ámbito productivo “nacional”, siendo que las actividades productivas más rentables (turismo, agroexportación e industria electrónica) están en la actualidad controladas abiertamente por capital de origen externo. Como consecuencia de ello, el país ha incrementado su nivel de dependencia y vulnerabilidad del comportamiento de los mercados internacionales, los cuales se han tornado fundamentales como fuente de crecimiento económico.

En síntesis, el cambio estructural permitió un ajuste de la estructura productiva y dinámica económica costarricense afin a los requerimientos y demandas del funcionamiento del capital en una economía globalizada. El proceso de adaptación ha sido gradual y heterodoxo, motivo por el cual el peso de la transformación socio-productiva se ha dejado sentir progresivamente.

Estas transformaciones se han acompañado de la estructuración de un nuevo bloque de grupos sociales en el poder conformado por fracciones de burguesía exportadora, en particular de productos no tradicionales, el capital comercial-importador y una fracción financiera que ha emergido como resultado de la ruptura del monopolio de la banca nacionalizada. En asociación con los organismos financieros internacionales y el capital transnacional, el bloque exportador financiero ha logrado imprimirle una nueva dinámica al modelo socio-productivo vigente en Costa Rica. De esta manera, han conseguido revertir en su favor los patrones distributivos, en particular la asignación de fondos públicos para aumentar sus niveles de acumulación, así como lo relacionado con una mayor concentración del excedente social. En el actual modelo de acumulación de orden globalizador los imperativos de valorización del capital parecen tener prioridad sobre las demandas crecientes de redistribución social. Esto augura un recrudecimiento de la “pugna distributiva” entre sectores empresariales globalizados, grupos empresariales marginados del dinamismo acumulativo y sectores subalternos.

### **2.3.2 Los efectos distributivos del nuevo modelo de acumulación**

Si se analizan los efectos del nuevo modelo de acumulación sobre el desarrollo social, se tienen comportamientos que resultan consistentes con la hipótesis de que el ajuste estructural ha significado

una menor capacidad para fomentar procesos de integración social de amplio espectro. Analicemos con detalle esta afirmación.

Los estudios sobre la evolución de los sectores medios muestran, por un lado, que en el período comprendido entre 1985 y 1995, estos grupos no han sido diezmados desde un punto de vista cuantitativo. Es decir, el peso relativo de estos grupos dentro de la estructura social no ha sufrido alteraciones significativas (Castro, 1995; Vega, 2000).

Este hallazgo podría entenderse en términos de que, en el contexto de las políticas de ajuste estructural, los grupos medios han logrado defender su posición. Sin embargo, esta lectura no parece apegada a las tendencias que se observan en cuanto al comportamiento de estos sectores sociales.

Lo cierto es que desde el inicio de los programas de estabilización y hasta nuestros días, los sectores medios ligados al sector público, han sido objeto de un intenso proceso de reestructuración. La política salarial en boga desde inicios de los 80 no ha favorecido, como en las tres décadas precedentes, la posición de las capas medias. Por un lado, se diseñó una política salarial con un claro sesgo a favor de los grupos de menores ingresos. O sea, que ha buscado recuperar y defender la capacidad adquisitiva de los sectores que ocupan las posiciones inferiores de la estructura ocupacional (Cardoso, 1990; N. García, 1993). Por otro, los sectores medios se han visto afectados con la adopción de medidas de contención del gasto público y reducción del empleo en este sector. En términos salariales, predominó una estrategia que hizo del salario una variable de ajuste, específicamente orientada a evitar una mayor presión fiscal. Ello ha terminado erosionando la capacidad adquisitiva de los grupos medios (Valverde, Trejos y Mora, 1995; Castro, 1995; Cardoso, 1990).

Estudios disponibles muestran que aunque el peso cuantitativo de los sectores medios parece no haber cambiado, sí lo está haciendo su composición interna. Pérez Sáinz y otros (2004) muestran con claridad que la distancia entre los estratos medios bajos y los altos se incrementó en la década de los 90. De igual manera, constatan que los sectores medios altos parecen haber entrado en un proceso creciente de elitización, lo cual los ha acercado a los grupos de altos ingresos, al mismo tiempo que los sectores medios bajos muestran tendencias de deterioro. Consecuentemente, la distancia en las posiciones de estos dos estratos se ha ensanchado.

Vega (2000), por su parte, sostiene que son cuatro las grandes transformaciones por las que han atravesado los sectores medios durante el período de ajuste estructural. En primer lugar, una tendencia a la reducción de los grupos medios ligados al empleo público. En segundo lugar, un fortalecimiento de

los grupos medios ligados al autoempleo, en particular, de los profesionales liberales. En tercer lugar, la expansión de sectores medios rurales ligados a actividades exportadoras no tradicionales. En cuarto lugar, la expansión de los sectores medios en las actividades vinculadas al sector terciario, en especial entre actividades que podemos calificar como de servicios al productor (empresas financieras, electricidad, gas).

Este cuadro de transformaciones mostraría, por un lado, la erosión de la situación social de las capas medias que emergieron durante el modelo desarrollista, y por otro, la irrupción de un nuevo grupo de estratos medios ligado a los procesos de globalización económica. Estaríamos en presencia de un cambio histórico de gran trascendencia. El desplazamiento de la centralidad del empleo público como espacio de generación de capas medias y la emergencia de sectores medios ligados a los circuitos de producción globalizada.

El hallazgo más importante de los estudios realizados sobre el particular indica que, en el contexto de las reformas estructurales, las posibilidades de movilidad social ascendente se han tornado más restringidas. Los canales históricos de movilidad social (educación y empleo público) han quedado bloqueados. Las condiciones para ascender socialmente se han tornado más exigentes. Las actividades que permiten la reconstitución de nuevas capas medias, no han mostrado una capacidad de arrastre limitada desde el punto de vista cuantitativo, por tratarse de actividades donde la composición orgánica del capital es muy alta.

Como consecuencia de lo anterior, el potencial de la sociedad para fomentar procesos de integración social dinámicos se ha debilitado. Para un contingente importante de sectores populares y sectores medios bajos se desvaneció el sueño de movilidad ascendente. En este caso los esfuerzos se concentran en evitar que el fantasma de la pobreza se torne una realidad. Entre estos grupos, la lucha por preservar una posición intermedia conlleva a activar una diversidad de acciones y recursos que en caso de no ser efectivos terminan por lanzar a los “del medio” hacia abajo. El riesgo de pauperización es una amenaza real y cotidiana (Pérez Sáinz y Mora Salas, 2001).

Pese a la relevancia que poseen los sectores medios en la estructura social costarricense, el análisis del potencial integrador no puede circunscribirse a lo acontecido con estos grupos. También hay que evaluar lo que acontecido entre los sectores que ocupan los estratos inferiores. Aquí lo central es observar la evolución de la incidencia de la pobreza. El Cuadro 2.1 contiene la información requerida para hacer algunas precisiones sobre este particular. Un análisis detallado de la información

en este cuadro, escapa a los objetivos de este apartado<sup>38</sup>. Sin embargo, es necesario señalar las tendencias más importantes.

<b>Cuadro 2.1</b>			
<b>Costa Rica: Hogares según condición de pobreza</b>			
	<b>HOGARES</b>		
<b>Año</b>	<b>TOTAL</b>	<b>POBRES</b>	<b>% POBRE</b>
1987	436,589	126,673	29.0
1988	471,664	134,033	28.4
1989	453,746	128,461	28.3
1990	487,579	131,981	27.1
1991	494,594	157,956	31.9
1992	545,523	160,297	29.4
1993	537,967	124,569	23.2
1994	601,552	120,209	20.0
1995	627,666	127,926	20.4
1996	656,445	141,477	21.5
1997	670,634	138,865	20.7
1998	700,181	138,030	19.7
1999	713,875	147,351	20.6
2000	740,595	156,418	20.3
2001	805,533	165,709	20.3
2002	840,186	173,200	20.6
2003	909,868	168,659	18.5
2004	960,637	208,680	21.7
* Sólo incluye hogares con ingreso conocido			
<b>Fuente:</b> Elaboración propia con base en datos INEC.			

En primer lugar, se observa que en 1987 los niveles de incidencia de la pobreza habían logrado una importante recuperación con respecto a la caída experimentada durante los años de la crisis (1982-1983). Ello muestra que el proceso de empobrecimiento acontecido durante ese evento disruptivo fue

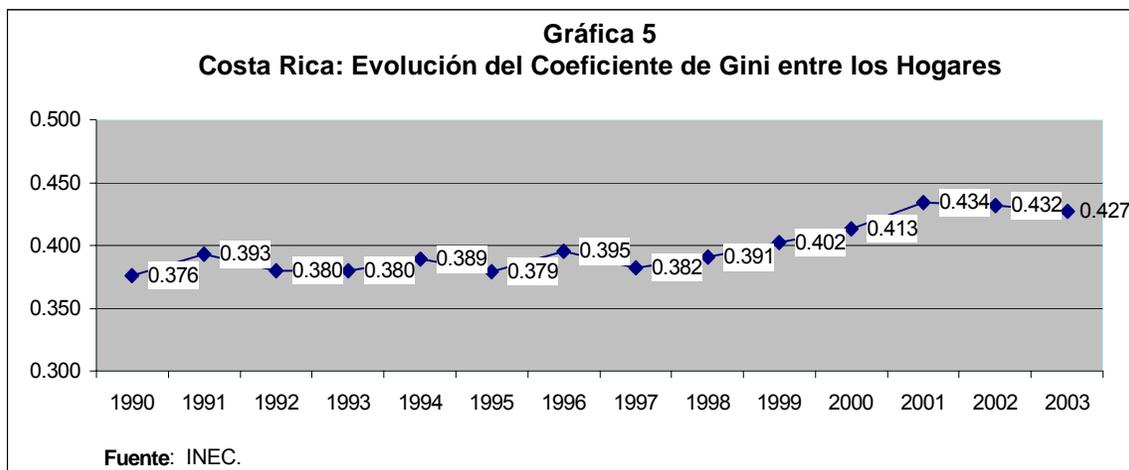
<sup>38</sup> El cuadro reporta los resultados de la medición de pobreza realizada por el INEC. El método empleado por el INEC tiene como dificultad principal el subestimar la incidencia de la pobreza resultado del modelo de imputación de ingresos empleado para corregir el ingreso del hogar medido por la Encuesta de Hogares. Mora Salas (2004) ha estimado la subestimación de la pobreza derivada de este procedimiento en alrededor de 8 puntos porcentuales.

de orden coyuntural. En parte, esta transitoriedad estuvo marcada por la recuperación de la economía, la reducción del desempleo y la restitución progresiva de la capacidad adquisitiva de los salarios, en particular, la de los estratos de ingresos inferiores.

En los años 90, se observan dos tendencias. Primero, un evento marcado por el incremento de la pobreza en términos relativos y absolutos. Se trata de lo acontecido en 1991, un año caracterizado por la profundización de las políticas neoliberales, pero también, por el auge de programas de focalización como forma de compensar los efectos negativos de la aceleración de las políticas de cambio estructural. El saldo en materia de incidencia de pobreza no fue el esperado. Poco menos de un tercio de hogares quedó sumido en condiciones de pauperización. Esto muestra que el fenómeno de la rotación de la pobreza devino en un rasgo típico del nuevo modelo de acumulación, lo cual se verá confirmado con la oscilación de la incidencia de la pobreza en los años siguientes, cuando pequeñas reducciones en esta materia, son revertidas, al año siguiente, por nuevos incrementos.

Entre 1992 y 1995 emerge una tendencia opuesta a la observada. La incidencia de la pobreza tiende a reducirse en términos relativos, para situarse en el umbral del 20% de hogares pobres. Es decir, en los niveles que reportaba este indicador antes de la crisis del modelo desarrollista. Según estos resultados el nuevo modelo estaba generando saldos positivos en materia de integración social. El ajuste costarricense se mostraba exitoso tanto en términos de crecimiento económico como de reducción de la pobreza (Céspedes y Jiménez, 1995).

Empero, la euforia fue pasajera. A partir de 1995 se manifestó con toda claridad una tendencia que llega hasta nuestros días, la cual pone en evidencia las limitaciones del nuevo modelo de producir efectos positivos en la reducción de la incidencia de la pobreza. El país mostraba la presencia de un núcleo duro de hogares pauperizados que no lograba conectarse a la locomotora del crecimiento económico desarraigado. Sugiriéndose, así, que el potencial integrador del nuevo modelo de acumulación tiene un límite histórico. En parte esto está relacionado con algunos cambios notorios en el patrón distributivo costarricense.



La gráfica anterior sintetiza la evolución de la distribución del ingreso entre los hogares costarricenses. Este indicador constituye una aproximación empírica a las tendencias de polarización que en materia de desigualdad se observan en el país.

La línea de tendencia central indica que hasta mediados de la década de los 90 Costa Rica no mostraba cambios abruptos en el proceso de distribución del ingreso entre los hogares. Es decir, las tendencias históricas no se habían alterado como resultado de los procesos de cambio estructural. Sin embargo, la tendencia muestra un cambio notorio hacia finales de los 90, cuando se instaura en el país un patrón regresivo en este campo. De hecho, esta tendencia se prolonga y pareciera intensificarse en los años subsiguientes como lo sugieren nuevas estimaciones sobre el particular.

Estimaciones más confiables sobre la distribución del ingreso, elaboradas por el INEC, y basadas en la comparación de información proveniente de las dos encuestas de ingresos y gastos disponibles en el país, revelan que entre 1988 y el 2005, el Índice de Gini sufrió un deterioro mucho más pronunciado que el antes indicado. Según los cálculos basados en esta fuente de información, este índice pasó de 0.36 a 0.48 en este lapso. A todas luces, los datos mostrados parecen indicar que el país enfrentó un agudo deterioro en la distribución del ingreso durante el período de consolidación de las reformas estructurales.

<b>Cuadro 2.2</b>				
<b>Porcentaje del ingreso promedio mensual de los hogares por décil</b>				
Décil	1990	1995	2003	1995-2003
1	1.2	1.3	1.1	-9.1
2	2.9	2.9	2.5	-16.0
3	4.2	4.1	3.5	-20.0
4	5.1	5.3	4.6	-10.9
5	6.7	6.5	5.8	-15.5
6	8.0	8.1	7.4	-8.1
7	10.1	10.0	9.4	-7.4
8	12.9	12.7	12.4	-4.0
9	17.0	16.6	17.5	2.9
10	31.9	32.5	35.8	10.9
<b>Fuente:</b> elaborado con base en Estado de la Nación, 2004.				

Si se complementa la lectura de la gráfica anterior, con la información contenida en el Cuadro 2.2, se podrá observar que el deterioro observado en el Índice de Gini corresponde a una tendencia en la cual, los hogares comprendidos entre los deciles 1 y 8 registraron pérdidas en la proporción del ingreso nacional que controlaban. En otras palabras, se trata de una tendencia general de polarización social. El único grupo que está acumulando ganancias, como resultado de los cambios estructurales y la creciente inserción del país en los escenarios de la economía global, es el estrato que ocupa la posición superior de la estructura social.

Entre 1990 y el 2003, el grupo de familias comprendidas en ese estrato vio incrementarse su participación en el “pastel” en aproximadamente un 11%. Empero, de nuevo, estos datos parecen estar indicando la tendencia, al tiempo que subestiman la magnitud. Si se usan las encuestas de ingresos y gastos para hacer el análisis correspondiente, las brechas se tornan más agudas. En 1998 el ingreso per cápita del quintil más adinerado excedía 11 veces el del quintil inferior; mientras que en el 2005 esa diferencia era de 20 a 1, según los cálculos del propio INEC.

El ajuste estructural alteró las estructuras de producción de inequidades sociales al tiempo que debilitó los mecanismos históricos de ascenso social y redistribución de la riqueza social. Las transformaciones en curso en materia de desarrollo social, antes expuestas, indican que Costa Rica está inmersa en una situación en la cual los mecanismos históricos de movilidad social ascendente han perdido vigencia. Concomitantemente, se han erosionado los mecanismos sociales que habían garantizado la existencia de una baja inequidad en la distribución del ingreso. Analizar, cómo estas transformaciones se expresan en el mercado laboral es el objeto de los siguientes capítulos.

## **2.4 CONCLUSIÓN**

La crisis de la deuda externa socavó las bases externas e internas del modelo desarrollista. Para enfrentar la crisis se adoptó un programa de estabilización económica heterodoxo. Se impulsó una reactivación ligada a la recuperación del mercado interno; el desarrollo de programas de salvamento de empresas; el impulso de políticas de compensación social y ante todo, una mayor intervención del Estado en el mercado cambiario y un rol estratégico en el proceso de estabilización. Por otro lado, también se implementaron políticas orientadas a incrementar el precio de los servicios públicos; reducir el gasto social y contener el empleo público; fomentar el sector financiero privado y liberalizar la fijación de precios.

Estabilizada la economía se inició el proceso de ajuste estructural. La transformación de la estructura productiva supuso un cambio en la conformación del bloque en el poder. La conducción del Estado quedó en manos de representantes del bloque exportador financiero, una coalición de exportadores, banqueros y comerciantes-importadores. Estos grupos, en asociación con un contingente de tecnócratas liberales, se dieron a la tarea de impulsar las políticas de ajuste.

El ajuste estructural costarricense se basa en una mezcla de políticas neo-intervencionistas con medidas de corte neoliberal. El carácter gradual y heterodoxo de este proceso es resultado del balance de fuerzas políticas en un contexto institucional democrático. La endogenización de las políticas de ajuste obligó a los “reformadores” a negociar el ritmo del proceso de cambio estructural y a impulsar de medidas compensatorias. Esta negociación fue posible por la naturaleza y características del sistema político costarricense (vocación de diálogo y agregación de intereses), la ausencia de acuerdos iniciales entre los sectores de burguesía (pugna interburguesa), el acceso al país de un trato preferencial por

parte de los organismos financieros internacionales y la magnitud de la asistencia económica brindada por el gobierno de USA a Costa Rica por razones de orden geopolítico.

Los núcleos articuladores de la nueva política económica pueden agruparse en cuatro acciones estratégicas: apertura comercial; liberalización económica; promoción de exportaciones no tradicionales y atracción de inversión extranjera directa. La concreción de las políticas económicas en estos campos sentó las bases para la constitución de un nuevo modelo de acumulación de signo globalizador.

Los rasgos centrales del modelo de acumulación emergente son los siguientes: disminución sensible del rol del Estado como conductor del desarrollo nacional; emergencia del mercado como institución reguladora de la asignación de los recursos productivos nacionales; abandono del mercado interno como fuente de dinamismo acumulativo y una mayor dependencia del mercado internacional como fuente de crecimiento; aumento de la presencia del capital transnacional en los polos dinámicos de acumulación del nuevo modelos (turismo, agroexportación e industria electrónica); bajo nivel de integración económica entre las actividades productivas globalizadas y aquellas que aún siguen dependiendo del dinamismo del mercado local. Esto último pone en evidencia una creciente dualización de la estructura productiva local.

Durante el período de cambio del modelo de acumulación, el país logró alcanzar un desempeño económico positivo, gracias al buen desempeño de las actividades productivas globalizadas. Las actividades más dinámicas del nuevo modelo de acumulación (turismo, agroexportación e industria exportadora) presentan un bajo nivel de articulación con el resto de la economía y gozan de un amplio sistema de exoneraciones fiscales, aduaneras y tributarias. Esto ha reforzado un crecimiento económico desarraigado y una creciente dualización de la estructura productiva.

En el plano social, se erosionó la capacidad del Estado costarricense para fomentar procesos de integración social amplia, como consecuencia del deterioro de los mecanismos históricos promotores de movilidad social ascendente. La evolución de la pobreza en la década de los 90 puso en evidencia que los logros obtenidos en materia de reducción de la pobreza eran limitados.

En materia distributiva, el país muestra una tendencia regresiva. La distribución del ingreso se deterioró de manera significativa, en detrimento de todos los grupos de ingreso con excepción del que ocupa la posición superior. Cuando las reformas estructurales maduraron, la sociedad se tornó más desigual.

### **III. TENDENCIAS, ESTRUCTURA Y DINAMICAS DE LOS MERCADOS DE TRABAJO EN COSTA RICA**

El propósito del presente capítulo es mostrar algunas de las principales tendencias emergentes en materia de configuración y dinámica laboral de los mercados de trabajo, en el contexto de gestación y desarrollo de un nuevo modelo de acumulación de capital.

Se parte de una premisa teórica básica. Los mercados de trabajo son una configuración histórica. De aquí que las transformaciones desencadenadas por los procesos de globalización económica estén condicionados por agentes, estructuras y dinámicas laborales que anteceden la reestructuración económica en curso. El cambio estructural busca alterar los rasgos básicos de dicha estructura, en función de las exigencias que conlleva la conformación de un nuevo modelo de acumulación. Sin embargo, lo que se observará, en lo inmediato, no es tanto la emergencia de una estructura productiva y laboral radicalmente diferente a la anterior, sino más bien la constitución de algunas tendencias emergentes que permiten visualizar el influjo de las políticas de ajuste sobre los mercados laborales.

Lo anterior adquiere mayor relevancia en aquellos casos como el costarricense, donde las políticas de reestructuración económica se caracterizan por ser gradualistas y heterogéneas. Esto ha permitido la generación de algún espacio para que los actores e instituciones sociales puedan acoplarse a las exigencias impuestas por el funcionamiento del modelo de apertura y liberalización económica. Consecuentemente, la transformación de los mercados de trabajo opera de manera lenta.

Existe una amplia coincidencia en la bibliografía especializada sobre el carácter heterogéneo de los mercados de trabajo en América Latina. La heterogeneidad productiva y laboral ha sido definida como un rasgo estructural que caracteriza estos mercados (Tokman, 1982; Mezzera, 1987, Souza y Tokman, 1976; Portes y Benton, 1984; García, 1988; García y Oliveria, 2001a; Funkhouser y Pérez Sáinz, 1998). No hay indicio alguno de que este rasgo esté siendo superado en el contexto del nuevo modelo de acumulación. Aunque se ha señalado que durante el proceso de adopción de las reformas estructurales la heterogeneidad productiva y laboral muestra algunos cambios básicos (García y Oliveira, 2001a y 2001b; Funkhouser y Pérez Sáinz, 1998). Esto a raíz del surgimiento de nuevos polos de acumulación y la consiguiente absorción de fuerza laboral en dichas actividades; la crisis del empleo formal y la reconstitución de las modalidades no salariales de inserción en el mercado laboral. Pero también porque el proceso de cambio estructural supone impactos negativos en las actividades ligadas

al modelo preexistente de acumulación, particularmente, de aquellas que dependían de la estabilidad y expansión de un mercado interno y del sector público.

Lo anterior implica que el impacto de los procesos de globalización y del ajuste estructural sobre los mercados de trabajo podría variar según el sector productivo y laboral al que se haga referencia (García y Oliveira, 2001a; Pacheco, 2004; N. García, 2003). Dicho en breve, los procesos de cambio estructural podrían acentuar, disminuir o redefinir la heterogeneidad productiva y laboral que se había configurado en las sociedades latinoamericanas. Ello va a depender del énfasis de las reformas, pero también de la capacidad de cada sector del mercado para adaptarse a las tendencias en curso.

El análisis siguiente busca determinar en qué medida las políticas de cambio estructural desarrolladas en Costa Rica han impactado los patrones de heterogeneidad laboral preexistentes. Pero antes de centrarse en el tema de la heterogeneidad laboral, es pertinente identificar cuatro tendencias básicas del comportamiento de los mercados de trabajo que inciden sobre los procesos de reconstitución de la heterogeneidad laboral: el comportamiento de la oferta de empleo; la feminización de la fuerza laboral; la reducción del empleo público y la expansión del empleo terciario.

### **3.1 TENDENCIAS DE CONTEXTUALIZACIÓN**

#### **3.1.1 Del ajuste expansivo a la emergencia de síntomas de estancamiento en materia laboral**

En el proceso de transición hacia un nuevo modelo de acumulación el mercado de trabajo costarricense mostró un desempeño favorable, si se le juzga desde el punto de vista de generación de empleo, al menos hasta mediados de la década de los 90 (Céspedes y Jiménez, 1994; Cordero y Mora, 1998; N. García, 1993; PREALC, 1990).

Puede sostenerse que, en la fase de transición hacia el nuevo modelo de acumulación, la economía recuperó la capacidad que había demostrado durante las décadas previas para mantener en niveles relativamente bajos la tasa de desocupación. Indicamos que recobró esta capacidad ya que durante la crisis de la deuda el desempleo alcanzó niveles muy elevados. En 1983 la tasa de desempleo afectó alrededor del 10% de la fuerza laboral, duplicando los niveles alcanzados durante la década de los años 70, cuando este indicador afectaba a menos del 5% de la población económicamente activa.

Se sostiene que durante la fase de estabilización económica (1983-1985) el país logró apenas reducir las tasas de desempleo, las cuales pasaron de 9.4% en 1982 a 8.1% en 1985. Autores como Céspedes, Di Mare y Jiménez (1985) señalan que si bien en estos años aconteció un proceso de recuperación económica, no hubo reactivación del aparato productivo, lo cual explica la persistencia de niveles altos de desempleo abierto en un contexto marcado por la prioridad asignada al logro de la estabilidad macroeconómica.

La reducción en los niveles de desempleo comenzó a tener lugar en el contexto de introducción de las políticas de cambio estructural orientadas, como hemos señalado, a fundar las bases de un nuevo modelo de acumulación.

Este comportamiento es de gran trascendencia. Indica que, al contrario de lo acontecido en otros países latinoamericanos, la introducción y desarrollo de las reformas estructurales en Costa Rica estuvo asociada con un ajuste de orden expansivo, tanto en términos de crecimiento económico como de evolución de la demanda de empleo. Dicho en breve, el balance entre destrucción de puestos de trabajo y generación de nuevos empleos que conlleva el cambio de modelo de acumulación, no parece haber sido problemático en el caso costarricense. Esto al menos durante la fase de transición entre el modelo de desarrollo híbrido y el modelo de apertura comercial y liberalización económica.

Algunos autores atribuyen este efecto a la naturaleza gradualista y heterodoxa del ajuste costarricense. Rasgo que habría permitido a diversos sectores productivos iniciar un proceso de reconversión productiva progresiva, disminuyendo así el “shock” del ajuste sobre los mercados laborales (Ulate, 2000; Lizano 1999). Otros autores, por su parte, enfatizan el éxito de las políticas de atracción de inversión extranjera directa y su concentración en los nuevos polos de acumulación, caracterizados por el uso intensivo de mano de obra tanto en el sector industrial (maquila) como agrícola (agroexportación de nuevos cultivos) (N. García, 1993; Cordero y Mora, 1998). También hay quienes insisten en que el buen desempeño de los mercados laborales, en materia de generación de empleo, refleja un alto grado de flexibilidad laboral (Céspedes y Jiménez, 1994). Según estos últimos autores, la flexibilidad de los mercados laborales costarricenses se asoció positivamente al crecimiento económico, permitiendo un proceso de transición sin desajustes en materia de empleo.

Como bien se muestra en el Cuadro 3.1, en el período de reestructuración económica y productiva, el desempleo abierto se ha mantenido en niveles relativamente bajos. Aunque se pueden observar dos tendencias claramente definidas. Entre 1987 y 1993, período de introducción y

consolidación de las reformas estructurales, se observa una tendencia hacia la merma del desempleo abierto. No se observan diferencias por sexo en cuanto a la evolución de esta tendencia; manteniéndose, claro está, las desigualdades de sexo que sobre el particular preceden a las reformas estructurales y que éstas terminan reproduciendo. Mientras que entre 1995 y 2000, fase de profundización del nuevo modelo, la tendencia anterior pierde fuerza. Se puede observar para algunos años un ligero repunte en las tasas de desocupación abierta de la fuerza laboral.

<b>Cuadro 3.1</b>			
<b>Tasas de desempleo abierto por año según sexo</b>			
<b>(porcentajes)</b>			
<b>Año</b>	<b>Total</b>	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>
1987	5.6	4.7	7.9
1988	5.5	4.4	8.0
1989	3.8	3.2	5.3
1990	4.6	4.2	5.9
1991	5.5	4.8	7.4
1992	4.1	3.5	5.4
1993	4.1	3.6	5.3
1994	4.2	3.5	5.8
1995	5.2	4.6	6.5
1996	6.2	5.3	8.3
1997	5.7	4.9	7.5
1998	5.6	4.4	8.0
1999	6.0	4.9	8.2
2000	5.2	4.4	6.9
<b>Fuente: INEC</b>			

Sería inapropiado sostener que en este segundo subperíodo hay un marcado repunte del desempleo. No obstante, la información parece mostrar que conforme el cambio estructural fue madurando, la tendencia inicial hacia la expansión del empleo ha perdido vigor. En su defecto, ha tenido lugar un ligero repunte del desempleo, en particular hacia el final del período bajo observación y

en los años subsiguientes<sup>39</sup>. De hecho los niveles de desempleo alcanzados hacia el 2000 son muy similares a los reportados cuando inició la transición hacia el nuevo modelo de acumulación; apuntando la tendencia en curso hacia el estancamiento o deterioro en esta materia.

Podría argumentarse que el comportamiento anterior refleja el ciclo de gestación y desarrollo del nuevo modelo de acumulación. En el caso costarricense, existe una primera fase donde la inversión fluye de forma masiva y las reformas estructurales se desencadenan de forma gradual. En este período, se enfatiza en la apertura de nuevos polos de acumulación. Esto conlleva a una ampliación de la demanda de empleo debido al carácter intensivo de las nuevas actividades de exportación industrial y agrícola. Adicionalmente y hasta 1990, no se adoptan políticas abiertas de reducción del empleo en el sector público. En su lugar se optó por una estrategia orientada a limitar su crecimiento mediante la ejecución de políticas de austeridad en el gasto público (Valverde, Trejos y Mora, 1995; Castro, 1995; Argüello y Lavell, 1990).

Conforme el proceso de cambio estructural se torna más intenso, enfatizando la austeridad fiscal; la profundización de la apertura comercial, ya no sólo mediante la reducción de aranceles, sino también mediante la incorporación de Costa Rica a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1994 y la firma de tratados de libre comercio; la privatización de empresas públicas y de servicios complementarios “no estratégicos” en el sector público, se hace difícil sostener el ajuste expansivo, tanto en términos económicos como laborales.

Por ejemplo, en materia industrial, el país cambió su estrategia hacia mediados de la década de los 90. Originalmente, la apuesta fue hacia la atracción de industria intensiva en mano de obra (maquila-textil), con el doble objetivo de abatir el desempleo generado por la crisis de la deuda e imprimirle una nueva dinámica al sector industrial. Sin embargo, los cambios experimentados en el ámbito internacional, tales como la firma de los acuerdos de paz en Centroamérica, la firma del NAFTA y la irrupción de China como “taller maquilador globalizado”, hicieron perder las ventajas comparativas que el país ofrecía en este rubro. La respuesta, ensayada desde la administración del gobierno del presidente Figueres Olsen (1994-1998) en adelante, ha sido la atracción de industrias intensivas en tecnología. Estas pueden significar sumas cuantiosas de inversión extranjera directa y aumentar significativamente las exportaciones, pero utilizan una cantidad considerablemente limitada de mano de obra. El caso más representativo lo constituye la apertura de una planta procesadora de

---

<sup>39</sup> En los años posteriores (2001-2005) el problema del desempleo tendió a agudizarse aún más. Así, entre el 2001 y el 2004 la tasa promedio de desempleo abierto del país fue de 6,4%, 5,5% para hombres y 8,1% para mujeres.

micro-chips por parte Intel en 1997. En su primer año de operaciones (1998), las exportaciones de esta empresa representaron una tercera parte del total de exportaciones del país. La diferencia es que esto se lograba con una planta que mostraba limitada capacidad de absorción laboral. En su primer año la empresa contrató alrededor de 1.500 trabajadores y sus proyecciones implicaban que el volumen total de fuerza laboral a contratar a futuro rondaría los 2.500 empleos (Estado de la Nación, 2000).

Se ha estimado que hacia finales de la década de los 90 en Costa Rica se habían instalado alrededor de 40 empresas extranjeras en el sector de industria electrónica (maquila); además de 130 empresas, mayoritariamente costarricenses, ligadas a la producción de “software”. El dinamismo en cuanto a la atracción de empresas de base tecnológica parece haberse acentuado en los últimos años (INCAE/HIID 1994). A pesar de esta evolución positiva que supuso cambiar el patrón de la maquila textil por la maquila electrónica de “alta tecnología”, el impacto de este último tipo de industria sobre el empleo ha sido mínimo. Hacia el 2001, el Banco Central de Costa Rica estimaba que en total estas empresas generaban unos 12.000 empleos directos, es decir, menos del 1% de la fuerza laboral costarricense (BCCR, 2001)

Adicionalmente, la expansión del empleo “formal” topa con barreras estrictas por el lado del empleo público. Puesto que durante la década de los 90, por primera vez en su historia reciente, el Estado costarricense se comprometió con un esfuerzo sostenido de reducción de la planilla pública. A raíz de los compromisos adquiridos con los organismos internacionales se inició, durante la administración Calderón Fournier (1990-1994), un plan de reducción del empleo público, denominado “Plan de Movilidad Laboral”. Originalmente diseñado como un programa de reducción forzada del empleo en el sector público, pero la fuerte oposición que enfrentó por parte de los sindicatos del sector público lo trastocó en un programa de retiro “voluntario” (Valverde, Trejos y Mora, 1995). Este programa se continuó durante la administración siguiente del presidente Figueres Olsen (1994-1998), pero ahora fundamentado en una política que abogaba por la modernización y racionalización del Estado. De esta manera se decretó el cierre de varias instituciones del sector público y de algunas dependencias dentro del gobierno central, aduciendo que ya no eran funcionales al desarrollo nacional. Entre 1990 y 1997 la relación de empleo público respecto al total de ocupados pasó de un 17% a un 14.3% ( MIDEPLAN, 1998).

La recuperación del empleo observada durante el período de introducción y desarrollo de las reformas estructurales marcó, en el ámbito de los mercados laborales, el inicio de una nueva fase

histórica. En este nuevo contexto, el desempeño de estos mercados pasó a depender principalmente del comportamiento del sector privado. El empleo público había perdido su capacidad de absorción laboral y el rol de contención del desempleo abierto que había desempeñado en el modelo de desarrollo previo (Argüello y Lavell, 1990, Castro, 1995).

Es importante subrayar que las explicaciones sobre el desempeño favorable de los mercados laborales costarricenses, por el momento en que fueron elaboradas, parecen hacer referencia a lo acontecido durante el período de inicio de las reformas estructurales. Los análisis disponibles sobre el particular concluyen que la recuperación del empleo observada en este período se explica por la expansión del empleo formal en el sector privado. No se visualizaban aún tendencias hacia la “informalización” del mercado de trabajo o hacia la precarización de los empleos formales (N. García, 1993; Cordero y Mora 1998; Céspedes y Jiménez, 1994).

Este comportamiento constituye a Costa Rica en un caso particular en América Latina. En este país las políticas de cambio estructural habían generado crecimiento y abatido el desempleo mediante la expansión del empleo formal ligado al dinamismo de los nuevos ejes de acumulación de capital. En sentido estricto no se observaba crecimiento desproporcionado de los empleos de baja productividad. El fenómeno se explicaba por la expansión del empleo asalariado en las grandes empresas como resultado del dinamismo de las nuevas actividades productivas de exportación y al turismo (Céspedes y Jiménez, 1994; N. García, 1993; Cordero y Mora, 1998).

Sin embargo, conforme las reformas estructurales fueron madurando las interpretaciones parecen estar cambiando. Hacia finales del 2000 y en los años subsiguientes, explicaciones alternativas han emergido. Nueva evidencia empírica parece indicar que, a lo largo de la década de los 90, las ocupaciones de menor productividad mostraron mayor dinamismo desde el punto de vista de la generación de empleo (Sauma, 2005; Pérez Sáinz y Mora Salas, 2004, Estado de la Nación, 2003). Parecía entonces que la fase expansiva del ajuste estructural estaba llegando a un punto de inflexión, y que ello acarrearía efectos negativos sobre la estructura de los mercados laborales<sup>40</sup>. En este sentido, se piensa que en materia de empleo Costa Rica habría entrado en una nueva etapa histórica en la que el desempeño de los mercados laborales se tornaba nuevamente problemático.

---

<sup>40</sup> En los años subsiguientes, 2001-2004, se reporta un repunte mayor del desempleo abierto un retroceso en la evolución de los salarios mínimos y un deterioro en el ingreso real de los hogares, en un contexto marcado por el estancamiento o la recesión económica (Estado de la Nación, 2005)

### 3.1.2 Feminización de la fuerza laboral

Es importante observar que en Costa Rica la transición hacia el nuevo modelo de acumulación no ha estado acompañada de un incremento en las tasas de participación laboral de la población en edad de trabajar. Continuidad más que cambio es lo que se observa en esta materia. En parte, podría argumentarse, ello se debe a que el diseño de las reformas estructurales implicó una estrategia gradualista de ajuste que ha permitido a las familias ir acoplándose, paulatinamente, al nuevo contexto económico. Pero, sin duda, este comportamiento está asociado con la evolución positiva de los salarios en este período.

Las investigaciones en el campo constatan que, durante la segunda mitad de la década de los 80, se experimentó una importante recuperación de la capacidad adquisitiva de los salarios reales, en particular, de los grupos de menores ingresos ligados al empleo asalariado del privado (N. García, 1993; PREALC, 1990; Céspedes y Jiménez, 1994). Adicionalmente, el Estado desarrolló una política salarial que, desde mediados de los 80, ha tenido como objetivo defender el nivel adquisitivo de los salarios de los grupos ocupacionales de menor calificación (idem.).

Pareciera entonces que la recuperación adquisitiva de los salarios acaecida en la fase de transición al nuevo modelo económico, inhibió una mayor incorporación de fuerza laboral adolescente y joven. Cordero y Mora (1998) observan que, en el período analizado, el comportamiento de los hogares sigue un patrón con dos movimientos. Por un lado, retiraron parte de la fuerza laboral adolescente y juvenil que durante la crisis habían incorporado al mercado de trabajo, con el fin de paliar la pauperización acelerada que significó el colapso del modelo de desarrollo previo<sup>41</sup>. Por otro, incrementaron la incorporación de mujeres al mercado de trabajo. Quizás para resguardarse de eventos económicos disruptivos (crisis), pero también para aprovechar las nuevas oportunidades laborales que supuso la expansión de actividades productivas con alta demanda de fuerza laboral femenina.

En qué medida estas tendencias se mantienen durante todo el período en análisis, obliga a estudiar la evolución de las tasas de participación de la fuerza laboral. Esta información se sintetiza en el Cuadro 3.2. Puede observarse que al dar inicio la transición hacia el nuevo modelo de acumulación 1 de cada 2 personas en edad de trabajar se encontraba laboralmente activas. Destaca el hecho de que

---

<sup>41</sup> Como bien se ha señalado en los diferentes informes sobre el Estado de la Nación, esto no implicó un retorno de los adolescentes al sistema escolar. Las tasas de cobertura de la enseñanza secundaria costarricense se mantuvieron, hasta 1999, por debajo del nivel reportado en 1980. Véase al respecto el Décimo Informe del Estado de la Nación.

esta proporción no experimenta cambio alguno en el período en estudio. Constituyendo éste un rasgo particular del comportamiento de los mercados laborales costarricenses. Puesto que en otras experiencias, como la mexicana, esta transición estuvo acompañada de un incremento importante en las tasas de participación laboral de la población en edad de trabajar (N. García, 1993; García y Oliveira, 2001a).

**Cuadro 3.2**  
**Población de 12 años y más, población activa y tasas de participación económica**  
**por sexo y zona**  
**1987, 1994, 2000**

	AMBOS SEXOS			HOMBRES			MUJERES		
	1987	1994	2000	1987	1994	2000	1987	1994	2000
PAIS									
PET	1,815,821	2,233,812	2,604,898	898,894	1,102,037	1,283,499	916,927	1,131,775	1,321,399
PEA	977,847	1,187,005	1,390,560	707,898	829,883	943,704	269,949	357,122	446,856
TP	53.9	53.1	53.4	78.8	75.3	73.5	29.4	31.6	33.8
URBANO									
PET	820,896	1,035,020	1,267,136	388,208	493,078	608,843	432,688	541,942	658,293
PEA	443,069	551,198	694,400	287,946	350,865	431,566	155,123	200,333	262,834
TP	54.0	53.3	54.8	74.2	71.2	70.9	35.9	37.0	39.9
RURAL									
PET	994,925	1,198,792	1,337,762	510,686	608,959	674,656	484,239	589,833	663,106
PEA	534,778	635,807	696,160	419,952	479,018	512,138	114,826	156,789	184,022
TP	53.8	53.0	52.0	82.2	78.7	75.9	23.7	26.6	27.8
PET = Población de 12 años y más									
PEA = Población activa									
TP = Tasa de participación económica									
<b>Fuente:</b> Elaboración propia con datos EHPM									

Es probable que el comportamiento observado en Costa Rica esté asociado, como se indicó previamente, a la recuperación de los salarios reales, como resultado de una política laboral explícitamente diseñada para abatir los niveles de pauperización provocados por la crisis de la deuda externa (PREALC, 1990; Céspedes y Jiménez, 1994). Como resultado de lo anterior, en conjunto con la adopción de políticas focalizadas de combate a la pobreza, la proporción de hogares pobres

descendió, durante la fase de introducción del ajuste estructural, desde un 29% en 1987 a un 20,4% en 1994, según cifras oficiales<sup>42</sup>, para quedarse estancada en este nivel entre 1995 y el 2000.

La política salarial de la época, y el énfasis de la política social en la atención de las necesidades de los grupos más pobres, tuvo un marcado sesgo en contra de los sectores medios, en particular de los empleados públicos. Estos grupos han experimentado mayores dificultades para recuperar los niveles salariales pre-crisis y evitar deterioros posteriores (MIDEPLAN, 1993, M.E. Trejos, 1997). Al mismo tiempo, han tenido que dedicar una mayor parte de sus ingresos a cubrir necesidades de salud y educación, gastos que en el pasado eran cubiertos por medio de los sistemas públicos (Valverde, Trejos y Mora, 1995; Castro 1995).

En ese sentido, puede decirse, que el disponer de un contingente numeroso de sectores medios permitió, al menos durante el período de transición, cargar el peso del ajuste estructural sobre estos grupos. Los cuales, como ha sido documentado en investigaciones internacionales (Cortés y Rubalcava, 1984), se muestran más resistentes a propiciar inserciones tempranas de sus integrantes en el mercado laboral.

De la misma manera, la pronta recuperación adquisitiva de los salarios de los grupos ocupacionales de menores ingresos y el diseño de una política salarial pensada para compensar las pérdidas en bienestar que para estos grupos acarrearía la ejecución de las políticas de ajuste estructural, muy probablemente contuvo la necesidad de los hogares que componen estos estratos sociales de incorporar fuerza de trabajo adicional al mercado laboral.

La tesis anterior, según la cual no se observa un incremento en las tasas de participación de la población en edad de trabajar, durante el período de las reformas estructurales, debe ser sometida a un escrutinio más detenido, pues los datos agregados esconden algunas tendencias dignas de ser destacadas. Las más llamativas son las que se presentan cuando la información es desagregada por sexo y se tienen en cuenta las diferencias en los niveles de participación laboral para mercados de trabajo urbanos y rurales.

La evidencia empírica muestra un mercado de trabajo con un fuerte desequilibrio estructural e en cuanto a la participación según el sexo de la mano de obra. Esta no es ni una novedad ni una

---

<sup>42</sup> Se trata de la medición de pobreza realizada por el Instituto Nacional de Estadísticas. Un análisis crítico de la metodología empleado para realizar tales cálculos puede consultarse en Mora Salas (2004).

especificidad del desarrollo socio-productivo costarricense. Se trata de una tendencia general propia de países de bajo nivel de desarrollo (García y Oliveira, 1990).

La información indica que en el contexto de las reformas estructurales estas tendencias están siendo objeto de cambios aunque a ritmos lentos. Si se observan los datos agregados para el conjunto del país se tiene que mientras que en 1987 casi 8 de cada diez hombres en edad de trabajar se encontraban incorporados al mercado de trabajo, para las mujeres la relación era prácticamente la inversa. Apenas 3 de cada 10 mujeres en edad de trabajar se habían incorporado al mercado laboral. Al 2000 los niveles de participación masculina habían descendido en alrededor de 5 puntos porcentuales, al tiempo que se incrementaba la participación de las mujeres en una magnitud similar. El descenso de la participación masculina fue compensado por el incremento de la femenina. Esto genera un resultado agregado que tiende a la estabilidad, pero que esconde el proceso de recomposición de la mano de obra.

En cuanto al descenso de la participación laboral masculina se tiene que el fenómeno es generalizado. Se observa tanto para mercados urbanos como rurales. Sin embargo, es en estos últimos donde la tendencia se torna más pronunciada. Muy probablemente ello se deba al efecto combinado de dos procesos. Primero, la expansión de los servicios educativos en las áreas rurales, lo cual hace que se produzca un retraso en la incorporación de la población al mercado laboral. Segundo, el cambio que está aconteciendo en la economía rural, donde las actividades agropecuarias pierden peso en relación con la expansión de otro tipo de actividades económicas. Este cambio restringe las posibilidades de incorporación temprana o retiro tardío de la fuerza laboral.

Mayores requerimientos educativos para ocupar puestos de trabajo ligados a actividades rurales no agrícolas, sumado a la crisis de la economía campesina, podrían explicar, al menos parcialmente, la sensible reducción de las tasas de participación masculina en los mercados de trabajo rurales.

Por otro lado, y en referencia a la participación laboral femenina, se ha observado en otros países, que los mercados laborales urbanos son más proclives a la incorporación de la mujer al campo laboral (Szasz, 1994; García y Oliveira, 1990; Oliveria, Ariza y Eternod 2001). Costa Rica no constituye una excepción sobre el particular. Es probable que ello esté relacionado tanto con factores de orden cultural, asociados con un mayor nivel educativo de la población femenina en estos espacios. También pesa la existencia de mayores oportunidades de trabajo en estos ámbitos, debido a la mayor complejidad y diversidad de los mercados urbanos en comparación con los rurales. No menos

relevantes son los factores demográficos, por ejemplo, una menor tasa de fecundidad por parte de las mujeres urbanas incrementa sus oportunidades de participación laboral.

Adicionalmente, y esto es importante de destacar, las estadísticas de empleo suelen mostrar un margen alto de subregistro en cuanto a la participación laboral de las mujeres. Estas, en el caso de las economías campesinas, son tipificadas como población inactiva a pesar de desempeñar un conjunto amplio de tareas indispensables para la reproducción social tanto como en el propio ámbito productivo. En este caso, la participación es invisibilizada mostrando un rezago importante con respecto a los ámbitos urbanos.

Pero, más allá del problema del nivel de participación, las tendencias observadas son importantes. Tanto en los ámbitos urbanos como en los rurales las mujeres están incrementando su participación en el mercado laboral, aunque a un nivel menor en los contextos rurales. Las tendencias son claras. La relación de hombres a mujeres en el mercado laboral fue de 2.1 en 1987 para espacios urbanos. En el 2000, esta relación había disminuido a 1.7. El patrón en los mercados rurales no muestra grandes discrepancias con esta tendencia. Al inicio del proceso de reformas estructurales, la relación hombres/mujeres en estos mercado laborales era de 3.5. Para el 2000, en la fase madura del ajuste estructural, la relación había disminuido a un 2.7.

Parece ser, entonces, que en el contexto de las reformas estructurales la respuesta que ha emergido desde los hogares, ha favorecido una mayor integración de las mujeres al mercado laboral. Este comportamiento parece estar siendo reforzado por algunas de las actividades económicas centrales del nuevo modelo económico, las cuales muestran una alta propensión a la contratación de fuerza laboral femenina.

La creciente participación de la mujer en los mercados laborales costarricenses durante las últimas décadas, ha llevado a varios autores a sostener que se está frente a procesos abiertos de feminización del mercado laboral<sup>43</sup> (Cordero y Mora, 1998; Rodríguez, 1997; García y Gomáriz, 1993). Sin embargo, hay que tener cuidado con esta conclusión, pues trasmite la idea de que las tendencias en curso tienen un vigor que la evidencia empírica parece no estar mostrando. Como se ha mencionado, en el período en estudio, se incrementó la participación femenina en los mercados

---

<sup>43</sup> Oliveira, Ariza y Eternod (2001, 897, nota 36) aclaran que: “el concepto de “feminización” es utilizado para designar el incremento de la presencia de las mujeres en relación con los valores tanto en la fuerza de trabajo en general como en sectores económicos u ocupaciones específicas. Se sostiene que una actividad es feminizada cuando cuenta con una mayor presencia de mujeres en comparación con el total de la fuerza de trabajo (...)”

laborales. Sin embargo, no estamos aún frente a un escenario de feminización radical, que impliquen el desplazamiento creciente de la fuerza laboral masculina por la llegada de la femenina. Esto no supone negar la existencia de espacios laborales feminizados, como por ejemplo, el empleo doméstico, y el trabajo en algunas actividades de servicio ligadas al desempeño cultural de roles femeninos (piénsese en educación, cuidado y atención de la salud (enfermeras) etc.).

Debe tenerse presente, además, que los procesos de incorporación masiva de la mujer al mercado laboral fueron estimulados, en la fase de desarrollo previo, cuando se amplió la oferta de empleo en el sector servicios, en especial en el sector público, y en las actividades privadas del sector servicios (en especial comercio). También cuando la sociedad comenzó a mostrar una mayor apertura, en términos culturales, posibilitando que la mujer asumiera nuevos roles sociales. A las tradicionales cargas de reproducción social se sumaron ahora las nuevas inserciones en los mercados laborales, como consecuencia de una demanda creciente de empleo suscitada por el desarrollo industrial, la expansión de las actividades del comercio y como dijimos, muy particularmente, la ampliación de la oferta de empleo público.

Sin embargo, no serían estos los procesos que estarían gobernando la incorporación de las mujeres en el mercado de trabajo en el período de reformas estructurales. Pareciera que, en esta oportunidad, la creciente incorporación laboral de las mujeres está condicionada por factores de orden cultural, económico y familiar. Por el lado cultural, su creciente participación en los procesos educativos le ha permitido niveles más elevados de empoderamiento, lo cual se traduce en una mayor incorporación laboral. En el ámbito familiar, la ruptura del modelo de jefe proveedor ha forzado a muchos hogares a admitir una mayor participación de sus mujeres en el mundo del trabajo. Téngase en cuenta además que en este período ha habido un proceso de reconstitución de muchos hogares, en los cuales la jefatura femenina ha aumentado de manera significativa, ya sea como resultado de la disolución de las estructuras familiares nucleares clásicas, o bien, producto de la conformación de unidades domésticas que, desde un inicio, muestran un patrón con liderazgo femenino. En ese sentido, puede pensarse que los mayores requerimientos del hogar para garantizar la reproducción social de sus integrantes, es una de las razones que está detrás de la incorporación creciente de las mujeres al mercado laboral (Cordero, 1998).

Estas razones tienen que ser complementadas también con lo que una mayor incorporación de las mujeres en el mercado laboral representa, como oportunidad de acumulación, para el sector

empresarial. Standing (1989) argumenta que las mujeres constituyen un contingente de reserva laboral que el capital ha estado utilizando activamente desde la segunda mitad del siglo 20. Desde esta óptica, la incorporación creciente de las mujeres al mercado de trabajo posibilita una mayor tasa de rentabilidad, toda vez que incrementa la oferta laboral, presiona hacia abajo la pretensión de mejoramiento de las condiciones laborales de la fuerza de trabajo, y se constituye un contingente de mano de obra con un alto grado de flexibilidad. En el enfoque de este autor, esto se traduce en una mayor propensión hacia la conformación de modelos laborales sustentados en esquemas de sobreexplotación.

En el caso costarricense, y para el período de introducción de las reformas estructurales, se ha logrado determinar que en actividades industriales tipo maquila hubo un cambio en el perfil de la fuerza laboral requerida por parte de las empresas. Estas se inclinaron notoriamente a favor de la contratación de mujeres jóvenes, de bajo nivel educativo, sin experiencia laboral ni organizativa previa (Cordero, 1994). La selección de este perfil de fuerza laboral respondió a una estrategia empresarial, que empleando sistemas de producción neotaylorista (Pérez Sáinz, 1994; Trejos y Mora, 1995), encontró menor nivel de resistencia de parte de la mano de obra femenina. Este patrón de contratación laboral también ha sido observado en el caso de nuevas actividades agropecuarias de exportación, intensivas en mano de obra, como lo son los cultivos de flores, plantas ornamentales y en no pocas ocasiones en las plantaciones de frutas para la exportación, como en el caso de las plantaciones de piña (Acuña, 2005; M.E. Trejos, 2005).

Tanto en las actividades de orden industrial (maquila textil) como en las agrícolas exportadoras, las razones que explican esta preferencia del sector empresarial por la contratación de mujeres suelen ser coincidentes. Se trata de una fuerza laboral que, en promedio, percibe una remuneración inferior a la masculina, puede ser sometida a regímenes laborales autoritarios con mayor facilidad y ante todo muestra una mayor adaptabilidad a cambios en los procesos de organización productiva, gestión laboral, horarios de trabajo y modalidades de contratación. Es decir, las razones que desde la lógica empresarial han favorecido una mayor incorporación de la mujer al mercado laboral apuntan, en sentido estricto, a incrementar los niveles de rentabilidad, basados en las posibilidades de mayor explotación que ofrece la fuerza laboral femenina.

Sería ingenuo pensar que la creciente incorporación de las mujeres al mercado laboral es sólo una respuesta a una mayor demanda de empleo, especialmente de mano de obra asalariada. Es

conocido que este proceso también puede ser el resultado de una expansión del autoempleo, es decir, de formas de integración no salariales al mercado laboral (García y Oliveira, 2001a; Pacheco, 2004). En el caso de las mujeres, cuando ello ocurre, estos empleos autogenerados tienden a concentrarse en pequeños establecimientos, y muchas veces, tienen lugar en ocupaciones donde las barreras de ingreso al mercado laboral son bajas (Pérez Sáinz y Menjívar, 1993; Goldenberg, 1993; J.D.Trejos, 1991). Por lo general, ello ocurre en el sector terciario de la economía, especialmente, en las “ramas” de servicios sociales y comunales y muy particularmente en los de servicios personales y en el comercio.

Por ahora es suficiente señalar que los procesos de reconstitución de la economía costarricense se han visto acompañados de una mayor incorporación laboral de la mujer, en conjunto con una merma en la participación masculina. Esto ha implicado que la presión laboral sobre los mercados laborales no se haya incrementado sustantivamente durante el período de reformas estructurales. En parte, esto explica el por qué durante la fase de introducción de las políticas de ajuste estructural, el desempleo abierto se mantuvo relativamente bajo en el país; siendo siempre la situación de la mujer más desfavorable. La otra explicación deviene del hecho de que, como hemos analizado anteriormente, durante la fase de introducción de los procesos de ajuste, el empleo se dinamizó en los nuevos polos de acumulación, dando lugar a modelos laborales intensivos en mano de obra.

### **3.1.3 Composición sectorial de la población activa: desagrarización, desindustrialización y terciarización**

En materia de configuración del perfil estructural de los mercados de trabajo interesa no sólo conocer la evolución de la participación de la fuerza laboral en este ámbito, es decir, el comportamiento de la oferta de empleo. También es relevante analizar el comportamiento de la demanda laboral. Es posible acercarse a este elemento mediante la observación de la participación de la población activa según su inserción en la estructura sectorial de la economía. Esto permite observar cómo transformaciones que están teniendo lugar en el ámbito productivo se expresan en los mercados laborales.

Es importante tener en cuenta que, las reformas estructurales han buscado inducir un cambio sustantivo en el aparato productivo. De hecho, este es uno de los objetivos principales de las políticas de ajuste estructural. Estas buscan modificar las actividades en las que tienen lugar procesos de acumulación de capital, mediante una alteración en la rentabilidad relativa de las actividades

productivas y un cambio en las reglas de funcionamiento de la economía, en concordancia con algunas premisas económicas de corte neoliberal (Lizano, 1986; Weller, 2000; Stallings y Peres, 2000).

**Cuadro 3.3**  
**Población Activa por ramas de actividad, por sexo y año**

Rama de Actividad	Ambos Sexos			Hombres			Mujeres		
	1987	1994	2000	1987	1994	2000	1987	1994	2000
Agricultura	27.7	21.4	20.4	36.0	28.4	20.4	6.1	5.2	5.5
Industria	18.3	19.4	15.1	16.7	18.2	15.1	22.5	22.1	15.7
Construcción	6.0	6.6	6.9	8.2	9.3	6.9	0.2	0.4	0.5
Servicios Distributivos	16.4	19.1	21.2	17.0	19.1	21.2	14.8	19.0	20.2
Servicios al Productor	2.8	4.3	4.8	2.8	4.6	4.8	2.8	3.7	4.7
Servicios Sociales	13.7	13.8	14.1	9.8	10.4	14.1	23.6	21.7	22.3
Servicios Personales (1)	10.2	9.4	10.1	5.8	5.4	10.1	21.9	18.7	20.2
Servicios Personales (2)	3.9	5.0	5.8	2.7	3.6	5.8	7.2	8.2	8.9
Ignorado	0.9	0.9	1.6	0.9	0.9	1.6	0.8	0.9	1.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
N	977,847	1,187,005	1,390,560	707,898	829,883	943,704	269,949	357,122	446,856
(1) Reparación, aseo, limpieza, domésticos									
(2) Esparcimiento, Restaurantes y Hoteles									
<b>Fuente:</b> Elaboración propia con base en EHPM.									

Las políticas de ajuste han estado orientadas a reconstituir la economía, posibilitando la concentración de los recursos productivos y humanos en actividades que se consideran competitivas en el nivel internacional. Se buscó desincentivar la producción vinculada al mercado interno y regional (centroamericano), y al mismo tiempo, promover las actividades económicas globalizadas, incluyendo el turismo.

El fondo de la propuesta es la construcción de un esquema productivo cuya dinámica responde, de manera progresiva, a la dinámica del mercado globalizado. Estamos ante un proceso de acoplamiento de la estructura productiva local a los ritmos, exigencias y condicionantes de los

mercados globales, como fundamento para la acumulación de capital en la nueva fase desarrollo histórico. Las políticas de ajuste estructural constituyen instrumentos mediante los cuales una economía nacional tiende a globalizarse.

La transición en esta dirección supuso cambios sectoriales de importancia tanto desde el punto de vista productivo (concentración de la inversión) como de la distribución de la fuerza de trabajo (absorción de mano de obra). Tanto en el sector agropecuario como en el industrial, los productores independientes y las empresas de base local conformadas en el contexto de las políticas sustitutivas de importaciones, perdieron sus prerrogativas (Fernández, 1996; Masís y Solera, 1994; J. Mora, 1993). Entiéndase esto en tres sentidos. El crédito subsidiado desapareció o se redujo sustancialmente para este tipo de productores. Las protecciones arancelarias que en el pasado les permitieron operar al margen de la competencia internacional fueron desmanteladas de manera progresiva. Los productores ligados a estas actividades se les ha exigido, sin brindar ningún tipo de asistencia, incrementar su nivel de competitividad y productividad, a efectos de hacer frente a los desafíos de la competencia internacional.

El sector servicios no ha escapado a las nuevas dinámicas y tensiones generadas por la reestructuración económica en curso. Las exigencias de competencia de las empresas locales en mercados globalizados han requerido innovaciones tecnológicas y productivas en el caso de los establecimientos que prestan servicios a las empresas. Piénsese, por ejemplo, en los desafíos que han supuesto para las empresas, entre otros, el desarrollo de la informática y los servicios que la acompañan; el avance de la telefonía móvil y las nuevas fuentes de comunicación internacional (internet); así como la creciente movilización electrónica de capital. Todo ello ha exigido la conformación de un nuevo grupo de servicios estratégicos para el cabal desempeño de las empresas.

El proceso de cambio estructural implicó una fuerte conversión del aparato productivo que, de una u otra manera, debe reflejarse en la composición sectorial de la población económicamente activa.

Durante el período de cambio estructural, algunas tendencias de larga data tendieron a acentuarse. El declive progresivo de la participación de la fuerza laboral en actividades agrícolas se aceleró. Como señalamos, esto aconteció en un contexto caracterizado por el desestímulo de la pequeña producción ligada al mercado interno y el deterioro de la institucionalidad diseñada para el apoyo y promoción de estos productores en el modelo económico previo (Masís y Rodríguez, 1994; Fernández, 1996; J. Mora, 1993).

La información contenida en el Cuadro 3.3, muestra con claridad que durante el período de constitución del nuevo modelo económico, el sector primario ha continuado perdiendo importancia relativa desde el punto de vista de generación de empleo. Puede afirmarse que la mano de obra ligada a las actividades agropecuarias ha disminuido en 1.5 veces su peso relativo. Siendo que esta tendencia afecta de manera muy severa a la fuerza laboral masculina ligada a este sector. Esto no constituye novedad. Es conocido que el mercado laboral agrícola se encuentra altamente masculinizado. Más aún, en el caso de las mujeres, como se comentó anteriormente, el desarrollo de nuevos cultivos de exportación ha implicado la apertura de fuentes de empleo asalariado de base agrícola. Sin embargo, la oferta no parece haber sido lo suficientemente amplia como para revertir la tendencia general descrita.

La pérdida de importancia relativa del sector agropecuario, desde el punto de vista de la participación de la mano de obra, contrasta significativamente con la evolución productiva de este sector. En este ámbito productivo se localiza uno de los nuevos polos de acumulación globalizada: agricultura de exportación no tradicional. En materia de desarrollo agropecuario, las políticas de cambio estructural han favorecido la conformación de nuevos ejes de acumulación centrados en la diversificación de la producción agrícola y en la constitución de economías de base exportadora en este sector. Se trata de una política agropecuaria orientada al fomento de los cultivos de exportación no tradicionales, que en el caso costarricense ha tenido resultados notorios, como se analizó en el capítulo anterior. No sólo implicó un incremento sustantivo del valor de las exportaciones; también conllevó a la conformación de grandes consorcios empresariales que organizan su producción bajo esquemas típicamente capitalistas, al tiempo que controlan grandes extensiones de tierra. También han incurrido en la subcontratación de productores “independientes”, empleando diversos tipos de arreglos (Acuña, 2005).

Se ha pretendido que los diversos productores, independientemente de sus recursos productivos, económicos y tecnológicos participen activamente en este proceso. Para ello se recortó el crédito dirigido a los productos tradicionales, se incrementaron los recursos para la economía agrícola de exportación no tradicional y se inició un proceso de reestructuración de las funciones de las instituciones que en el pasado brindaban apoyo, asesoría técnica y comercialización a los campesinos ligados a los productos tradicionales y al mercado interno (J. Mora, 1993; Weller, 1996; Stamm, 1996). La consecuencia de ello ha sido un notorio auge de las exportaciones de los productos agrícolas no tradicionales y una pérdida de dinamismo de los productos tradicionales, tanto de los de exportación como de los dirigidos al consumo nacional.

Este conjunto de acciones se ha expresado, contrario a lo esperado, en una pérdida de capacidad de generación de empleo en el sector agropecuario. Se subraya esta idea por cuanto los defensores de los programas de ajuste estructural suponían lo opuesto. Weller (2000) indica que los promotores del cambio estructural supusieron que en el sector agropecuario las políticas de ajuste estructural inducirían una mayor absorción de mano de obra de bajo nivel de calificación, ya que este era un recurso abundante y de bajo precio. Sin embargo, a su juicio, no tomaron en cuenta que las presiones para competir en el ámbito internacional conducirían a que las empresas adoptaran paquetes tecnológicos modernos, como forma de incrementar la calidad, la productividad y mantenerse competitivos en mercados crecientemente globalizados. De donde se desprende que el resultado observado no necesariamente fue el esperado.

Los promotores de la reforma estructural esperaban, adicionalmente, que las pérdidas de empleo que acarrearía la destrucción de la producción tradicional no competitiva, en especial de la economía campesina ligada a la producción de cultivos para el abastecimiento del mercado local, sería compensada con la apertura de nuevas fuentes de empleo asalariadas, en este mismo sector. Se trataba, a decir de uno de los gestores del cambio estructural en Costa Rica, de forzar la movilidad de recursos productivos desde actividades no rentables, hacia nuevos ámbitos productivos de alta rentabilidad, productividad y competitividad internacional (Lizano, 1988; 1990). Estas fuentes de empleo serían generadas por las inversiones, presumiblemente extranjeras, que se instalarían en el país para hacer uso de recursos productivos baratos (tierra y fuerza laboral) y, dada su mayor capacidad de inversión, su lógica empresarial desarrollada, y su operación en mercados internacionales, se esperaba que los frutos de su inversión en el ámbito local dinamizaran el sector agropecuario.

Los estudios del desarrollo agropecuario han mostrado que entre 1987 y el 2000 la estructura de la producción agrícola costarricense experimentó transformaciones de gran profundidad (J. Mora, 1993; Fernández, 1996; Masis y Rodríguez, 1994; Weller, 1996). Así los productos tradicionales, café y banano, dejaron de ser los más dinámicos desde el punto de vista de generación de divisas en el país. En su lugar, emergió una diversa red de productos de exportación de nuevo tipo (flores, frutas, hortalizas, ornamentales, plantas, tubérculos, etc.).

Dos rasgos básicos parecen caracterizar este tipo de actividades. Primero, se trata, en su mayoría de empresas típicamente capitalistas, constituidas predominantemente por capital transnacional, que funcionan con lógicas de rentabilidad e inversión globalizada y dan lugar a procesos de salarización

abierta. Segundo, los pequeños y medianos productores no han estado al margen de la participación en este tipo de actividades. Sin embargo, ocupan un lugar subordinado y secundario, siendo que, en muchos casos, su posición se encuentra permanentemente en riesgo (Kaimowitz, 1992; Weller, 1996; Fernández, 1996).

Adicionalmente, Weller (1992) estimó que, pese a ser actividades productivas intensivas en mano de obra, las nuevas agroexportaciones no han tenido un gran impacto en la generación de nuevos puestos de trabajo. Sus estimaciones mostraban que en 1989 tan sólo representaban el 5% del empleo agropecuario, y aunque es posible que su participación haya crecido en los años noventa, no parece plausible esperar un repunte muy alto. Aunque, como bien indica el autor, el desarrollo de la agroexportación ligada a los nuevos cultivos de exportación, sí ha ayudado a paliar las pérdidas de puestos de trabajo en el agro que acarreó la consolidación del ajuste estructural. Y, no menos importante, este autor, demuestra que este tipo de cultivos ha reforzado tendencias hacia la salarización de la mano de obra rural.

En síntesis, puede decirse que el sector agropecuario atraviesa una intensa reorganización en el cual han ganado peso los nuevos cultivos de exportación, una mayor presencia de capital transnacional y el empleo asalariado. Empero el dinamismo de estas actividades no compensa la destrucción de puestos de trabajo en el sector agrícola, motivo por el cual, en materia laboral, el sector se contrae de manera sostenida conforme las reformas estructurales tienden a madurar.

También son notorios los cambios en la participación de la fuerza laboral en el sector industrial. Costa Rica es un país que se caracteriza por mostrar una industrialización tardía y débil. Las políticas de fomento del sector industrial adquirieron importancia a partir de la década de 1950, cuando la industrialización sustitutiva de importaciones fue considerada como un eje estratégico del desarrollo hacia dentro. Sin embargo, no fue sino hasta la incorporación de Costa Rica al Mercado Común Centroamericano (MCCA), en 1963, que el país experimentó un desarrollo industrial significativo (Esquivel, 1985; Herrero y Garnier, 1977 ).

La participación de la fuerza laboral en el sector industrial pasó de representar un 15.3% en 1950 a un 18.6% en 1984. Aunque el aumento no es muy marcado, estas cifras ocultan un intenso proceso de reconstitución de las actividades industriales. Estas últimas dejaron de responder a lógicas de producción artesanal para articularse a circuitos modernos de acumulación de capital ligados a la expansión del mercado interno y a las protecciones arancelarias de que gozó la industrialización

sustitutiva (Esquivel, 1985 ). Hay que llamar la atención sobre el hecho de que pese a que en el período 1950-1984 la participación de la fuerza laboral en el sector industrial experimentó cambios significativos, la generación de empleo fue siempre limitada (Esquivel, 1985; Esquivel y Muñoz, 1984).

Lo ocurrido durante el período de cambio estructural analizado, muestra una tendencia opuesta a la anterior. Es decir, entre 1987 y el 2000, el peso relativo de la participación de la mano de obra en el sector industrial ha tendido a decrecer. En ese sentido puede afirmarse que las reformas estructurales tuvieron dos repercusiones en el ámbito industrial. Por un lado, frenaron el dinamismo que este sector tuvo, desde el punto de vista de generación de empleo, en su fase de desarrollo previo. En el período de maduración de las reformas estructurales, se observa un descenso en el peso relativo de la mano de obra en las actividades industriales. Parece que las reformas habrían inducido un proceso de desindustrialización relativa.

Debido al énfasis en la apertura comercial y en las exportaciones no tradicionales, es plausible pensar que el empleo industrial ha evolucionado negativamente entre los sectores que no lograron reconvertir sus unidades productivas, ya sea para integrarse a la dinámica exportadora o bien para hacer frente a las importaciones crecientes de bienes industriales inducidas por la apertura comercial. Por otro lado, la ejecución de la nueva agenda de políticas económicas ha implicado una recomposición interna del sector industrial (Lizano y Monge, 1997; Yong, 1994; Alonso, 2002). Este efecto queda soslayado en las estadísticas agregadas. Si bien, el peso relativo de mano de obra industrial ha estado en declive, no todos los sectores industriales han experimentado una merma. En el contexto de las reformas estructurales, las políticas de atracción de inversión extranjera directa, han favorecido el dinamismo del empleo en las actividades industriales globalizadas (Pérez Sáinz, 1994; Nowalski, Morales y Berliavsky, 1993; Yong, 1994).

En una primera fase, 1984-1992, se observó la conformación de una industria maquiladora de base textil, que se constituyó en la nueva fuente generadora de empleo. Se estima que entre 1984 y 1993, el sector de industria maquiladora generó cerca de 50.000 nuevos puestos de trabajo a nivel industrial (Cordero, 1994; Nowalski, Morales y Berliavsky, 1993). En parte, el dinamismo experimentado por este sector posibilitó compensar las pérdidas de empleo que supuso, para la industria sustitutiva de importaciones, el desmantelamiento progresivo de las políticas de estímulo y protección comercial impulsadas durante las tres décadas previas a la crisis.

En una segunda fase, que se inicia hacia mediados de la década de los 90, y se acelera a partir de 1997, el dinamismo del empleo industrial se ha concentrado en la atracción de una industria de base tecnológica. Aunque este tipo de empresas no tienen un impacto muy considerable sobre la estructura del empleo, ha constituido una fuente de diferenciación y probablemente de polarización del empleo asalariado en este sector. Se trata, como ha sido ya documentado (Cordero, 1994), de un sector que tiende a hacer uso de una fuerza laboral más calificada y menos abundante y emplea nuevas estrategias de organización de la producción y de gestión del recurso humano que no necesariamente conducen a su sobreexplotación, en contraste con lo acontecido en el caso de la maquila textil.

Sin embargo, quizás el desafío mayor en el sector industrial, en términos de la participación de la fuerza laboral, no yace en lo que está aconteciendo en los sectores abiertamente globalizados. También es notorio, en el caso costarricense, la presencia de un importante sector industrial, conformado por empresas pequeñas y medianas, cuyo nicho de mercado lo constituía el abastecimiento de una demanda local que carecía de acceso a productos internacionales. Con la apertura comercial este tipo de empresa ha visto amenazado sus “nichos” de mercado. Actualmente tiene que competir contra productores mundiales que pueden abastecer el mercado local de bienes industriales de bajo costo.

La creciente afluencia de mercancía de segunda mano de Estados Unidos y especialmente de productos industrializados pero de bajo costo manufacturados en China, constituyen un verdadero desafío que amenaza la viabilidad (rentabilidad) de este sector industrial, donde todavía se encuentran concentrados importantes contingentes de fuerza laboral. El futuro de este sector dependerá del éxito con que pueda adaptarse al nuevo contexto internacional, en un período en el que las políticas de estímulo al sector industrial, siguen apostando por el fomento de la industria exportadora. Como bien lo ha indicado el noveno informe sobre el Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible (2003) el sector industrial que produce para el mercado local no parece estar en condiciones de impulsar, por sí mismo, una nueva etapa de crecimiento. Ni el mercado nacional, ni el externo están generando espacio para la reconstitución de este sector.

Las tendencias en curso, hacen suponer que el proceso de disminución de la participación laboral en la industria continuará en los próximos años. Sin embargo, hay que llamar la atención que no se trata sólo de un proceso de desindustrialización, en sentido lato, sino más bien de una tendencia que esta acompaña de la polarización creciente a lo interno del sector industrial. Hay evidencia empírica que alimenta la hipótesis de la conformación de una dinámica productiva dual.

Por un lado, está teniendo lugar la conformación de un núcleo reducido, pero muy dinámico, desde el punto de vista de los procesos de acumulación, de empresas industriales de base tecnológica. En este caso, las actividades productivas están signadas por los procesos de globalización y presentan escasos o nulos encadenamientos productivos. Se trata de un sector que no tiene vínculos importantes con el resto de la economía nacional. Por este motivo su expansión no se traduce en una recomposición de los procesos de industrialización en el plano local. De hecho se estima que menos del 5% del total de insumos productivos requeridos por este tipo de industria son suministrados por proveedores locales. Matarrita (2005) calcula que entre 1994 y el 2004, la adquisición de insumos locales por parte de las principales empresas exportadoras, adscritas al Régimen de Zona Franca, tendió a disminuir desde un 8% a un 3%. A su juicio ello se debe a una marcada preferencia de las industrias exportadoras afiliadas a este régimen, por la adquisición de insumos importados. Este indicador muestra que conforme este grupo de industrias se expanden y consolidan su presencia en el país, disminuyen, simultáneamente, sus vínculos con el resto del sector industrial nacional.

Por otro lado, se tendría el grueso de la industria nacional, donde destaca la pequeña y mediana producción dedicada a la atención del mercado interno. Este grupo se encuentra sometido a la fuerte presión de la competencia internacional como resultado del avance de la apertura y los tratados de libre comercio y con pocas posibilidades de sortear exitosamente los retos de la globalización económica, debido a su falta de competitividad. Algunos datos de este segmento productivo muestran el abismo tecnológico que caracteriza a buena parte del sector industrial. Angulo (2005) estima que la micro y pequeña empresa representan tres cuartas partes de los establecimientos industriales que operan en Costa Rica. Una encuesta a micro, pequeñas y medianas empresas en el 2004 reportó que el 60% de los no tiene computadora; el 70% no utilizan internet; el 94% son atendidas por el propio empresario; el 74% no tienen teléfono fijo; el 68% venden al detalle (por menor); el 6% utiliza tarjeta de crédito como medio de pago; el 26% acepta tarjeta de crédito como medio de cobro. Estas cifras son, en sí mismas, más que elocuentes para demostrar la falta de competitividad internacional de este grupo de empresas. Cualquier comentario adicional es redundante.

Es importante señalar que lo que acontezca en un futuro en materia de absorción de fuerza laboral en el sector industrial dependerá principalmente del comportamiento de este segundo grupo de industrias. Aquí se localiza la mayor cantidad de los empleos industriales del país, puesto que el primer grupo, como se indicó, no ha mostrado gran capacidad de absorción de mano de obra.

Es también importante, en este caso, observar las diferencias de participación laboral entre hombres y mujeres que se presentan en el sector industrial. Históricamente, este sector se constituyó en una puerta de ingreso al mercado de trabajo para las mujeres, en el contexto de urbanización acelerada que caracterizó el desarrollo costarricense en la segunda mitad del siglo pasado. Esto, en parte, está asociado con el peso relativo del sector textil dentro de la industria costarricense (Lungo, Pérez y Piedra, 1992; Herrero y Garnier, 1977, Esquivel, 1985) .

La apertura del sector industrial hacia el empleo de fuerza laboral femenina queda reflejada en las estadísticas censales del período previo a la introducción de las reformas estructurales. En 1950, al inicio del proceso de fomento de la industrialización sustitutiva, el 15.6% de la mano de obra femenina se colocaba en el sector industrial. Este nivel se había incrementado ligeramente en los 30 años siguientes hasta alcanzar un 17.8% en 1984. Mientras que en el caso masculino, el peso relativo fue históricamente inferior. En 1950, la participación de la fuerza laboral masculina en el sector industrial representaba el 10,2% del total de este grupo, en tanto que 30 años después, el nivel se ubicaba en un 12%.

Estas estadísticas contrastan notoriamente con lo acontecido durante el período de reformas estructurales. Los datos de las Encuestas de Hogares reportan que el peso de la participación del empleo industrial dentro de la estructura total del mercado de trabajo es sustantivamente superior al registrado por la información censal. Es claro que las Encuestas de Hogares se muestran más eficientes a la hora de estimar el empleo industrial, sin embargo, no ahondaremos en este detalle. Interesa resaltar, que tanto para hombres como para mujeres la participación relativa de mano de obra en el empleo industrial tendió a decrecer entre 1987 y el 2000. Este descenso ha impactado con mayor severidad a la mano de obra femenina. Mientras el peso relativo de la participación de fuerza laboral masculina en este sector se redujo en, más o menos, dos puntos porcentuales; en el caso de las mujeres la reducción fue de aproximadamente siete puntos porcentuales.

Pero no se trata de una simple contracción del peso del sector industrial. Hay que tener en cuenta lo antes señalado. La industria constituyó, en la fase de modernización nacional, una ventana de oportunidad para la integración de la mujer al mercado laboral. En el caso del período ligado a la conformación y consolidación del nuevo modelo de apertura económica y libre comercio, esta característica parece estar perdiendo terreno. En parte, ello podría deberse a la confluencia de dos factores. Por un lado, la pérdida de importancia de la industria de maquila textil en Costa Rica, la cual

como ha sido ampliamente documentado fue intensiva en la contratación de mano de obra femenina. Por otro, y como complemento de lo anterior, el dinamismo experimentado, desde fines de la década de los noventa, por la industria exportadora de base tecnológica, que tiende a constituirse en un sector más propenso a la contratación de fuerza laboral masculina.

Por ahora, habría que concluir que la consolidación del nuevo modelo económico ha modificado la tendencia histórica observada en materia de participación relativa del sector industrial en la generación de empleo. Así se pasó de un modelo de desarrollo que buscó fomentar la industrialización de base local expandiendo el peso relativo del empleo industrial en el mercado de trabajo, a un nuevo modelo que fomenta la integración al mercado global, mediante la conformación de una economía de base exportadora, en la cual la participación de la industria en la generación de empleo, en términos relativos, se ha visto diezmada.

Como resultado de esta recomposición se tiene una disminución de la participación relativa del sector industrial en la generación de empleo, tendencia que afecta con mayor severidad a la fuerza laboral femenina. Adicionalmente, se observa una creciente desarticulación entre la industria globalizada y el resto de la economía costarricense. También se nota una transición desde una base industrial globalizada centrada en la maquila textil hacia una industria de mayor contenido tecnológico. Esta transición ha supuesto una reducción en la capacidad de absorción de fuerza laboral por el sector industrial, en especial de la fuerza laboral femenina que, por razones de orden socio-cultural, no presenta las competencias laborales requeridas por las industrias de “base tecnológica”.

Una nota aparte requiere el análisis de lo acontecido con el sector terciario de la economía<sup>44</sup>. Desde el punto de vista de la inserción de la mano de obra en el mercado de trabajo, la economía costarricense inició un proceso de terciarización, ligado a la aceleración de los procesos de urbanización e industrialización, desde principios de la década de 1950. El proceso ha sido continuo y se presenta como el resultado tanto del desarrollo de actividades ligadas a los requerimientos del sector productivo (servicios al productor y servicios distributivos) como de las actividades ligadas a los

---

<sup>44</sup> Diferentes propuestas han sido ensayadas para captar la heterogeneidad del sector terciario y dar cuenta de las dinámicas diferenciadas por las que este grupo de actividades atraviesa en contextos de cambio estructural y globalización económica<sup>44</sup>. Hemos retomado la propuesta clásica de Browning y Singelman (1972) que clasifica a las actividades terciarias en cuatro grupos: servicios distributivos (comercio, comunicaciones y transporte); servicios al productor (servicios financieros, alquiler de bienes inmuebles y servicios profesionales), servicios sociales (educación, salud, administración pública y defensa) y servicios personales (esparcimiento, restaurantes y hoteles, reparación, aseo y limpieza y domésticos), a efectos de tratar de captar algunas particularidades de evolución del terciario, para ordenar la información e identificar rasgos sobresalientes del proceso en curso.

propios requerimientos de calificación de mano obra, prestación de servicios sociales y desarrollo de nueva institucionalidad que conllevó la transformación del modelo de desarrollo social costarricense entre 1950-1980 (educación, salud, gobierno, recreación, etc.). Pero, no cabe duda que también este proceso estuvo ligado al crecimiento de la demanda de servicios por parte de los hogares, conforme los estilos de vida urbana fueron consolidándose, la especialización ocupacional ampliándose y las familias fueron sometidas a nuevas exigencias que no necesariamente podían atenderse con base en la movilización de sus capacidades y conocimientos.

La información agregada indica que Costa Rica estaba lejos de considerarse como una economía de servicios a mediados del siglo pasado, cuando poco más de una cuarta parte de su mano de obra estaba vinculada a actividades clasificadas como terciarias. Si bien, el proceso de “terciarización” avanzó de manera sostenida en las décadas siguientes no llegó a ocupar un lugar preponderante en la estructura del empleo. De hecho, hacia 1984, la fuerza laboral se distribuía casi de manera equilibrada entre las actividades del sector primario (31.6%), secundario (39.5%) y terciario (31.5%).

Al iniciarse la transición hacia el nuevo modelo de acumulación, el equilibrio relativo en la participación de mano de obra en las diferentes actividades sectoriales se había quebrado. El sector terciario daba cuenta de poco menos de la mitad de todo el empleo reportado en 1987 (48,9%). Hacia 1994, cuando las reformas estaban en tránsito, el empleo en el terciario daba cabida a más de la mitad de la fuerza laboral (53.4%). Y, finales del período analizado, cuando el modelo de cambio estructural está ya consolidado, la participación de la fuerza laboral en el terciario seguía incrementándose (58%).

Pero si algo caracteriza al sector terciario es su amplia heterogeneidad. Varios analistas han mostrado que esta heterogeneidad expresa dinámicas y capacidades de acumulación diferenciadas, y posibilidades dispares de generar empleos de calidad (Oliveira y García, 2001a; Oliveria, Ariza y Eternod, 2001). Weller, 2004; Daniels (1993)).

Es importante observar que en el contexto de las reformas económicas, han sido los servicios distributivos; al productor; y los personales ligados al turismo los que mostraron un crecimiento relativo más importante. Los servicios sociales y los servicios personales ligados a la reparación, aseo, limpieza y domésticos parecen no haber sufrido cambios significativos, al menos en el nivel agregado.

En el primer caso, servicios distributivos, el crecimiento acaecido es atribuible, fundamentalmente, a lo acontecido en el comercio. Los datos agregados (ver anexo 3.1A y 3.2A) muestran que los microestablecimientos están cediendo espacio a las grandes empresas en cuanto a la

generación de puestos de trabajo en este sector. Sin embargo, esto no altera el patrón estructural, según el cual predomina en este tipo de actividad el trabajo en las unidades productivas de menor tamaño. De hecho, en 1987, 1 de cada 2 trabajadores de comercio laboraba en microestablecimientos. La relación es de 9 a 1 en el caso del trabajo no asalariado, y se invierte en el caso de los asalariados, donde apenas una tercera parte de la mano de obra se concentra en las microempresas del sector comercio.

Este comportamiento oculta el desempeño diferencial que acontece a lo interno de esta rama de actividad. En el caso del empleo asalariado, se reproduce la tendencia señalada. Disminuyó el peso relativo de los pequeños establecimientos y se incrementó el de las empresas grandes. Esto queda sintetizado en las tasas de crecimiento anual. Mientras que los pequeños establecimientos reportaron un crecimiento anual promedio de 2.9, el empleo en las grandes empresas se expandió a una tasa promedio de 4.0. Sin embargo, en el trabajo no asalariado no acontece lo mismo. Entre este tipo de actividad los datos revelan gran estabilidad, o sea, no se reportaron alteraciones significativas en la distribución relativa de la mano de obra según el tamaño del establecimiento. Aunque la información pone de manifiesto una expansión más acelerada del trabajo no asalariado entre los pequeños establecimientos. Este grupo se expandió a una tasa de crecimiento anual de 4.9%, por encima de las microempresas que reportaron un crecimiento anual promedio de 2.6% y de los grandes establecimientos (2.3%).

Finalmente, si para la rama comercio se consideran las diferencias rural y urbano (anexo 3.3A), se tiene también como hallazgo central que mientras en el mundo urbano, se contrajo el peso relativo del empleo no asalariado y se expandió el del asalariado, en las zonas rurales aconteció la tendencia contraria. El incremento del peso relativo del empleo no asalariado rural se concentró entre los pequeños establecimientos. Como se analizará en el capítulo 5, esto guarda una estrecha relación con los cambios acontecidos en la economía rural como resultado de la expansión del empleo rural no agrícola y una contracción del agrícola.

En el segundo caso, servicios al productor, se está frente al dinamismo de actividades económicas del sector privado que al calor de la expansión de los servicios financieros y los servicios de apoyo a las empresas, han encontrado un contexto favorable para su expansión económica y laboral. Lo particular en este caso es que en este tipo de actividad se suelen concentrar un contingente importante de trabajadores con alto nivel de calificación, los que desarrollan modelos asociativos diversos para la prestación de servicios a las empresas; o bien, brindan sus servicios directamente bajo nuevas modalidades de contratación, tipo “consultoría”. En este caso lo común es el cargo por la

prestación de un servicio y no el establecimiento de relaciones de salarización. En alguna medida, esto es congruente con la expansión de la oferta de trabajo por cuenta propia de profesionales, que aunque tiene un peso reducido en la estructura general del empleo, muestra algún nivel de crecimiento en la última década.

Servicios personales también experimentó un crecimiento, aunque sustantivamente menor al de servicios distributivos<sup>45</sup>. Si se diferencia al interno de este subgrupo, se tiene que el empleo ligado a servicios de reparación, aseo, limpieza y domésticos, no mostró cambios importantes en el período. Aconteciendo lo opuesto con las actividades ligadas a los servicios de esparcimiento, restaurantes y hoteles. Esto último no es de extrañar, pues como hemos dicho, uno de los nuevos ejes de acumulación del nuevo modelo se estructura en torno a la industria del turismo. Debe recordarse el carácter estacional de este tipo de actividad, lo cual implica que la generación de empleo en el sector puede crear condiciones para la expansión de nuevas formas de contratación donde la estabilidad laboral y el acatamiento de las regulaciones laborales no siempre son la norma (Herradora, Molina y Núñez, 2002).

Si la mirada se dirige ahora a captar las diferencias de género en cuanto a la participación en los diferentes sectores del terciario, se tienen que hacer varios señalamientos. En el caso de los hombres las inserciones predominantes tienen lugar en los servicios distributivos, muy probablemente esto esté explicado por la agrupación en este subsector de las actividades de transporte y comercio. Las siguientes posiciones, en orden de jerarquía, se localizarían en el sector de servicios sociales y ligeramente después en el sector de servicios personales. Pero en ambos casos, el nivel reportado de participación de mano de obra masculina en estas actividades representa la mitad del observado para los servicios distributivos. Lo importante a subrayar, además, es que para los hombres han sido los servicios distributivos y los servicios al productor los que concentraron la mayor capacidad de absorción de mano de obra a lo largo de todo el período. No aconteció lo mismo con servicios sociales, los cuales muestran una tendencia al estancamiento. La explicación, en este último caso, se encuentra por el lado de la pérdida de peso relativo del empleo público en la década de los 90. Sobre esto último hay que llamar la atención, ya que fue en este tipo de actividades donde solían los empleos de mayor calidad.

---

<sup>45</sup> Es muy probable que parte del dinamismo laboral consignado en servicios distributivos sea imputable al turismo, pues es sabido que el desarrollo de este sector da lugar a la generación de una gran cantidad de comercios, de diferente tamaño, cuya razón de ser es la atención de los requerimientos del turismo. Sin embargo, la forma de agregación de los datos no permiten estimar con precisión este movimiento.

En el caso de las mujeres, la inserción en el terciario tiene lugar fundamentalmente en tres grupos de actividades: las concentradas en servicios personales, los servicios sociales y en menor medida en los servicios distributivos. Su participación en servicios al productor es muy limitada, aunque como bien indican los datos, también aquí hubo una expansión del empleo femenino.

Por otro lado, llama la atención el comportamiento oscilante, con tendencias al estancamiento, desde el punto de vista de generación de empleo, del sector de servicios personales. Esto indicaría que en materia de inserción laboral, durante la fase de inicio de las políticas de cambio estructural podría haberse estimulado un desplazamiento de la fuerza laboral femenina desde este ámbito laboral hacia otros sectores. Sin embargo, la tendencia no fue sostenida, y ya para el segundo período el sector volvió a mostrar un repunte importante. Aunque, en términos de todo el período, el rasgo principal es el estancamiento de la capacidad de absorción de fuerza laboral femenina de las actividades clasificadas en este grupo. Ello como indicamos, probablemente, este insinuando que el peso de la “feminización” se estaría desplazando hacia otros sectores del mercado de trabajo, presumiblemente, hacia el sector de servicios distributivos.

La conclusión que se deriva de este análisis indica que en el caso del sector terciario, las actividades que parecen estar explicando el dinamismo observado en el período de cambio estructural, son aquellas que están ligadas a la propia reestructuración por el lado del sector productivo (servicios a las empresas), tanto como a los servicios distributivos.

En el caso de los servicios distributivos, el eje dinámico desde el punto de vista de la generación de empleo, se localiza en la expansión de un segmento de actividades comerciales en gran escala en contextos urbanos, y de las microempresas en los ámbitos rurales. Sin embargo, no hay que olvidar que el grueso del empleo de esta actividad sigue estando concentrado en el comercio al por menor. Es muy probable que, en el contexto de la reestructuración económica, también esté aconteciendo algún nivel de polarización entre este grupo de actividades y las que se encuentran en la escala inferior, es decir, el comercio al por menor.

Finalmente, hay que subrayar que no se observó una expansión de las actividades del terciario en las cuales suele concentrarse las actividades de menor productividad, o las más ligadas a lógicas de empleo relacionadas con la subsistencia o mera reproducción de la fuerza laboral, como lo constituyen, en sentido estricto, las actividades del subsector de servicios personales relacionados con la reparación, aseo, limpieza y empleo doméstico. En el caso del comercio al por mayor resaltaron las diferencias

según zona, de donde lo más relevante es el incremento de la ocupación en microempresas ligadas al comercio en zonas rurales. Sin embargo, debe subrayarse que en términos cuantitativos, los sectores del terciario más numerosos siguen siendo aquellos en los que tienden a concentrarse los empleos que ofrecen las condiciones laborales más desfavorables. Esto es particularmente cierto en el caso de las mujeres que reportan una alta concentración de mano de obra en el sector de servicios personales y los servicios distributivos (comercio especialmente), núcleo duro del autoempleo de subsistencia y del empleo precario.

### **3.2 HETEROGENEIDAD LABORAL PERSISTENTE**

Los mercados de trabajo son realidades donde prevalecen una diversidad de situaciones productivas y laborales. Esto ha constituido, históricamente, un rasgo estructural en el caso latinoamericano<sup>46</sup> (Tokman, 1982; Mezzera, 1987; García y Oliveira, 2001a; Pérez Sáinz, 1991; Szasz y Pacheco, 1995; Pacheco, 2004).

Aunque la tendencia general que ha acompañado al capitalismo en el nivel internacional ha sido la ampliación de las relaciones salariales, lo cierto es que en el caso latinoamericano esa tendencia se ha complementado con una persistencia, cuando no recomposición, de modalidades no salariales de integración al mundo laboral. Diversos estudios han observado tanto el carácter pro-cíclico de estas actividades, como su gran importancia en condiciones de crisis y reestructuración (Pacheco, 2004; García, 1988; Pérez Sáinz, 1991, Portes y Benton, 1994).

Debido a lo anterior, el análisis del desempeño y evolución de los mercados laborales no puede realizarse al margen de las consideraciones sobre la heterogeneidad estructural de tales mercados (Pacheco, 2004; García y Oliveira, 2001b; Funkhouser y Pérez Sáinz, 1998; N. García, 1993, PREALC, 1986).

Existen diferentes modelos teóricos y propuestas metodológicas desarrolladas para analizar mercados de trabajo con alto grado de heterogeneidad productiva y laboral<sup>47</sup>. Un modelo analítico

---

<sup>46</sup> Para un análisis crítico de los diferentes enfoques conceptuales que han ensayado explicaciones analíticas sobre la génesis y reconstitución de la heterogeneidad laboral en América Latina véase García, 1988, 1989 y Pacheco, 2004.

<sup>47</sup> Para el caso centroamericano consúltese: PREALC (1985); una revisión de este modelo para captar los cambios inducidos por la reestructuración y globalización de las economías centroamericanas puede analizarse en Funkhouser y Pérez Sáinz (1998). De igual manera, García, N. (1993) ha propuesto la necesidad de avanzar hacia un modelo que capte la

busca recrear la heterogeneidad, centrándose en su componente laboral y analizando las diversas formas de integración de la fuerza de trabajo al mercado de trabajo<sup>48</sup>.

En este enfoque, García y Oliveira (2001b, 152) definen la heterogeneidad laboral como “(...) la coexistencia de diferentes formas de organización de la producción y prestación de servicios que utilizan tanto mano de obra asalariada como no asalariada y con diversos grados de calificación”. Así entendida, el análisis de la heterogeneidad obliga a dar cuenta, de manera simultánea, de dos características de la inserción de la mano de obra en el mundo laboral: la posición en la ocupación y el tamaño del establecimiento. El cruce de estas dos condiciones genera una gran variedad de inserciones ocupacionales, lo cual permite reconstruir la diversidad de situaciones laborales a partir de características atribuibles al puesto de trabajo.

Puesto que el tema es muy vasto, y la pretensión en este capítulo es mostrar algunas tendencias generales, nos concentramos en brindar una visión de conjunto para después introducir diferenciaciones según el sexo de la fuerza de trabajo y tipo de mercado en que participa (urbano y rural). Estas precisiones son fundamentales pues, como veremos, al hacer tales distinciones emergen algunas especificidades que los datos agregados ocultan.

Lo fundamental deviene en analizar si algunos de los comportamientos que se supone inducirían las reformas estructurales en los mercados de trabajo se están concretando. Los promotores del cambio estructural esperaban un incremento en las modalidades de inserción laboral de tipo salarial por el lado de los establecimientos de mayor tamaño. Asimismo, suponían que con las políticas de privatización, racionalización y contención del gasto público el empleo en este sector perdería importancia en la generación de empleo<sup>49</sup>, con lo cual, la dinámica de los mercados laborales estaría atada al comportamiento del sector privado. En tiempos de apertura comercial y liberalización económica, esto conllevaría a una mayor influencia de los procesos de globalización sobre la estructuración y dinámica de los mercados laborales

---

segmentación del mercado laboral pero ahora ya no entre el empleo formal y el informal, sino entre los sectores transables y no transables de la economía, para dar cuenta del cómo la heterogeneidad laboral se está reconstituyendo al calor de los procesos de globalización económica.

<sup>48</sup> Véase sobre el particular una aplicación de este enfoque para el caso mexicano en García (1988). Este enfoque ha sido recreado por García y Oliveira (2001a y 2001b).

<sup>49</sup> Una síntesis de los impactos de las políticas de ajuste en los mercados laborales se encuentra en Weller (2000). Para el caso costarricense, estas tesis fueron delineadas por Eduardo Lizano (1988), uno de los principales ideólogos de las reformas estructurales en Costa Rica

Estudios realizados en diferentes países han mostrado que los mercados laborales latinoamericanos no siempre se han comportado de acuerdo con las hipótesis de los promotores del cambio estructural (Stallings y Peres, 2000; Weller, 2000; Pacheco 2004; Altimir y Beccaria, 1999; Bulmer-Thomas, 1996; Edwards y Lustig, 1997). Una de las principales tendencias que ha acompañado la región en esta materia ha sido el dinamismo creciente del empleo asalariado y del autoempleo en las unidades productivas de escasa competitividad y productividad (CEPAL, 1998; OIT, 1999)

Existe, por tanto, una controversia sobre las tendencias de reconstitución de los mercados laborales en contextos de cambio estructural. Esta puede ser dilucidada sólo a partir de análisis empíricos. En este sentido, vale la pena preguntarse por lo qué realmente ha acontecido en el caso costarricense como consecuencia de la ejecución de las políticas de cambio estructural.

Al centrar la mirada sobre el conjunto del mercado de trabajo costarricense se nota, a lo largo del período, una gran estabilidad en cuanto a los patrones de heterogeneidad laboral. Las tendencias en curso son moderadas. Es decir, estamos frente a un mercado laboral cuya dinámica se está modificando a un ritmo muy lento. Esto concuerda con la estrategia de ajuste gradual adoptada en el país.

La información sugiere que el cambio de modelo de acumulación implicó la reconstitución de la capacidad empresarial. Sin embargo, este proceso no es constante a lo largo de todo el período. Fue más intenso en la fase de introducción y desarrollo del cambio estructural y tendió a perder fuerza conforme el nuevo modelo se asentó. A pesar de ello, debe subrayarse que el desarrollo de la capacidad empresarial fue limitada. Desde el punto de vista de absorción de mano de obra, no aconteció un crecimiento significativo (ni en términos absolutos ni relativos) de la presencia de patronos grandes. Esto indicaría, muy probablemente, que las mayores oportunidades de acumulación generadas por el nuevo modelo económico siguen estando concentradas en un grupo pequeño de capitalistas. Sin embargo, sí hubo una relativa recomposición de la capacidad empresarial por el lado de los patronos ligados a los pequeños y medianos establecimientos.

**Cuadro 3.4**  
**Heterogeneidad laboral según posición en la ocupación y tamaño del establecimiento**  
**(Porcentajes) (1)**

Posición ocupacional/tamaño establecimiento	Porcentajes			%	Aporte Nuevo empleo (3)
	1987	1994	2000		
<b>Patrones</b>	3.9	6.8	5.8		
Patrones establecimientos hasta 4 trabajadores	2.8	4.9	4.0	3.3	7.1
Patrones establecimientos de 5 a 9 trabajadores	0.6	1.2	1.1	4.1	2.3
Patrones establecimientos de 10 y más trabajadores	0.5	0.7	0.7	3.1	1.1
<b>No Asalariados</b>	25.7	21.8	23.7		
cuenta propia profesionales y técnicos	1.4	1.4	2.3	3.7	4.6
cuenta propia no profesionales/no técnicos	18.6	16.8	18.8	1.6	19.3
trabajador no remunerado	5.7	3.5	2.6	-8.2	-5.1
<b>Asalariados</b>	70.4	71.4	70.5		
Asalariados establecimientos hasta 4 trabajadores	16.0	14.5	14.2	1.1	9.9
Asalariados establecimientos de 5 a 9 trabajadores	5.6	5.8	6.1	2.0	7.4
asalariados establecimientos 10 y más trabajadores	28.7	31.3	30.9	2.4	36.5
asalariados sector público	16.3	15.5	14.3	0.8	9.2
asalariados empleo doméstico	3.7	4.3	4.9	5.7	7.8
<b>Total</b>	100.0	100.0	100.0	1.7	366,757
N	922,964	1,109,964	1,289,721		
(1) No incluye población ocupada que no reporta tamaño de establecimiento					
(2) TAC = tasa anual de crecimiento 1987-2000					
(3) contribución porcentual del grupo respecto al aporte de los puestos de trabajo generados entre 1987-2000					
<b>Fuente:</b> Elaboración propia con base en EHPM.					

La limitada capacidad de absorción de fuerza laboral del grupo “patrones”, con independencia del tamaño del establecimiento, queda reflejada en el indicador síntesis que muestra la contribución relativa a la generación de nuevo empleo. Como se observa, apenas 1 de cada 10 puestos de trabajo generados entre 1987 y 2000 estaban ligados a la expansión del grupo de empleadores. Los patrones de los microestablecimientos son los que más han contribuido, aportando el 70% de los empleos atribuidos a este grupo durante el período en análisis. Si bien hubo un dinamismo de la capacidad empresarial, traducida en generación de nuevas fuentes de empleo, ésta se ha concentrado en las unidades productivas de menor tamaño y capacidad acumulativa. Si se toma en cuenta el rezago tecnológico, las restricciones financieras y las limitaciones de productividad que suelen caracterizar a la

mayoría de estas unidades productivas, se hace difícil imaginar que se trate de un sector que pueda enfrentar con éxito la creciente globalización de la economía costarricense.

En cuanto al comportamiento de las formas de inserción laboral no asalariadas, surgen también algunas tendencias relevantes. Debe llamarse la atención sobre la importancia que tiene el empleo ligado a formas no asalariadas en la economía costarricense. En conjunto este sector dio cuenta de una cuarta parte de los puestos de trabajo generados entre 1987 y el 2000. En términos relativos representa también, y aproximadamente, a una cuarta parte de la fuerza laboral del país. Es importante observar que en este caso el grupo que más empleo aportó, en el período de reformas estructurales, ha sido precisamente el asociado con el empleo por cuenta propia de bajo nivel de calificación. 2 de cada 10 empleos generados en este período son atribuidos al comportamiento de este grupo. El cual, como se muestra en el cuadro bajo análisis, ocupa la segunda posición en materia de absorción de mano de obra, sólo superado por el empleo asalariado de las empresas “grandes”.

No hay que perder de vista que los mercados laborales costarricenses se caracterizan, como bien lo muestra el cuadro comentado, por un fuerte predominio de las formas laborales ligadas a la compra y venta de fuerza de trabajo. 7 de cada 10 integrantes de la población activa son fuerza laboral asalariada. Diferentes estudios han mostrado que Costa Rica es un país de salarización temprana (Pérez Sáinz, 1996; Fernández y Schmidt, 1976; Molina, 1987; Acuña y Molina, 1991). El ajuste estructural no ha modificado este patrón, aunque sí ha introducido cambios importantes en cuanto al peso relativo de los sectores público y privado en materia de absorción de fuerza de trabajo.

Por otro lado, se observa una reducción en el peso relativo del trabajo no asalariado en el conjunto del mercado de trabajo. Esto es el producto de un efecto agregado. En el sector rural agrícola hubo destrucción de algunos segmentos de autoempleo (campesinado tradicional)<sup>50</sup>. De igual forma, y aunque a un nivel más pronunciado, aconteció lo mismo con el trabajo no remunerado, el cual mostró una tendencia contractiva durante el período en estudio. Sin embargo, acaeció lo opuesto en el sector urbano y en el sector rural no agrícola, sectores en los que se incrementó el autoempleo no calificado<sup>51</sup>.

Si se observa con detenimiento lo acontecido en materia de formas no asalariadas de integración al mercado laboral, se nota un incremento leve de la participación del grupo conformado por profesionales y técnicos. Este es el grupo que muestra mayor dinamismo, pero tiene un peso

---

<sup>50</sup> Ver al respecto capítulo 5.

<sup>51</sup> Un análisis pormenorizado de la evolución del empleo no asalariado tiene lugar en el capítulo 5.

cuantitativo muy pequeño en el conjunto del mercado laboral. Su tasa de crecimiento se expande al doble que la del empleo por cuenta propia sin calificación, el cual es el grupo más numeroso dentro de esta categoría.

El dinamismo relativo del empleo por cuenta propia profesional es atribuible a varios factores. Primero, a la expansión de la oferta educativa en el nivel superior como resultado de la constitución de un gran número de universidades privadas a partir de 1980. Es probable que un grupo importante de estos jóvenes profesionales hayan optado por prestar sus servicios de manera autónoma. Segundo, a las restricciones crecientes para la contratación de nuevo personal en el sector público, siendo que en el pasado, muchos de los profesionales recién graduados solían integrarse al mercado laboral por la vía de su incorporación en alguna institución gubernamental. Tercero, la propia lógica de externalización de funciones adoptadas por diversas empresas, como forma de enfrentar el proceso de reestructuración productiva. Esto último ha generado un espacio en el sector privado para la expansión del cuentapropismo entre jóvenes profesionales con formaciones académicas muy variadas.

Pero no hay que sobreestimar el fenómeno comentado. La expansión del empleo entre los trabajadores por cuenta propia profesionales tan sólo representa el 5% de los empleos generados entre 1987 y el 2000. Este grupo constituye apenas un 2.3% del total de la fuerza laboral del país. Se trata, de un fenómeno en expansión, pero que abarca a un segmento muy pequeño de la mano de obra.

Las tendencias observadas en el caso del empleo por cuenta propia sin calificación técnica o profesional son también llamativas. En un primer momento, se observó una ligera contracción del grupo. Esto se explica, fundamentalmente, por la confluencia de dos tendencias con sentido opuesto. Primero la expansión de la oferta de empleo asalariado en los sectores económicos globalizados que se han erigido en las bases del proceso de acumulación actual (turismo, maquila industrial y agroexportación no tradicional). Por otro, en el impacto desestructurante que sobre la pequeña producción campesina tuvo la primera fase de políticas de cambio estructural, lo cual tiende a disminuir el peso del grupo de trabajadores considerados como cuenta propias no profesionales en el conjunto del mercado laboral.

Sin embargo, no hay que sobredimensionar el peso de estos dos factores como “variables” explicativas del fenómeno observado, por cuanto la tendencia esbozada no se sostuvo en el segundo período analizado. La información muestra que cuando el ajuste se profundiza, también tiene lugar una ligera recuperación en la capacidad de absorción del autoempleo no calificado. Adicionalmente, si se

establece la diferencia entre trabajo por cuenta propia agrícola y no agrícola, se observa que, en los contextos urbanos y rurales, sí hubo un aumento del autoempleo sin calificación<sup>52</sup>.

Más notable aún es la pérdida de participación del trabajo familiar no remunerado. Aquí se ha observado una disminución, en términos absolutos y relativos, de la capacidad de absorción de fuerza laboral. Probablemente, esta tendencia está asociada a dos fenómenos que se refuerzan mutuamente. Por un lado, la apertura de fuentes de empleo asalariado. Esto hace posible nuevas inserciones para mano de obra que antes se desempeñaba como ayudante sin paga en unidades productivas familiares, la más de las veces de pequeña escala. Por otro lado, las dificultades crecientes que experimentan muchas de las unidades de producción familiar, tanto campesinas como urbanas, en un contexto de aumento de la competencia internacional como resultado de la apertura comercial.

Un capítulo aparte merece lo acontecido con el empleo público. Este sector, como hemos comentado en el capítulo anterior, perdió importancia relativa como espacio de integración laboral. Su tasa de crecimiento anual fue de apenas 0,8% durante todo el período de implementación de las reformas estructurales. Esto evidencia un rezago muy importante con el crecimiento de la fuerza laboral, la cual reportó una tasa anual de 2.3% en este mismo período. Este comportamiento contrasta con lo observado durante de desarrollo del modelo de desarrollo previo, cuando la tasa de crecimiento anual del empleo público fue de 7.5% duplicando al crecimiento de la población económicamente activa (3.5%) (Castro, 1995; Argüello y Lavel, 1990).

Lo anterior ha implicado cambios sustantivos en cuanto a la participación del sector público en la generación de empleo total. Entre 1950 a 1980, el empleo público como porcentaje de la fuerza laboral se triplicó, incrementando su participación relativa de un 6.2 % en 1950 a un 18.5% en 1980 (Castro, 1995). Mientras que, como bien lo muestra el Cuadro 4, hacia el 2000 el peso relativo había caído hasta un 14.3%.

La privatización de varias empresas del Estado, sumado a los esfuerzos de “transferencia” de actividades no estratégicas (servicios básicos como limpieza, vigilancia, preparación de comida, etc.) de las instituciones públicas al sector privado, aunado a la externalización de algunas actividades consideradas como complementarias (contabilidad, asesoría informática, etc.) han cumplido su cometido. El peso del empleo público en el mercado laboral ha disminuido en términos relativos. Esto implica que la responsabilidad de generación de nuevos puestos de trabajo para atender la oferta de

---

<sup>52</sup> El análisis detallado de este comportamiento se realiza en el capítulo 5.

empleo ha tendido a recaer, principalmente, en el sector privado. En el futuro, la evolución en términos de calidad de empleo, dependerá del comportamiento de este sector.

Como es sabido, en Costa Rica, como en el conjunto de América Latina, el empleo público constituyó el ámbito de mayor regulación laboral. Esto permitió que las condiciones de empleo fueran considerablemente mejores en este sector (Marshall, 1990). De ahí que, cuando las políticas de ajuste motivan el despido de trabajadores públicos, por lo general, suelen inducir también un deterioro en las condiciones de integración de la fuerza laboral al mercado de trabajo. No sólo porque entre los ex-empleados públicos suele incrementarse la tasa de desempleo por encima del promedio nacional, sino también porque aquellos que se reinsertan en el sector privado viven un deterioro en sus condiciones laborales, tanto en materia de ingreso como de ejercicio de derechos del trabajo. Esta tendencia, como ha sido demostrado en el caso costarricense, tiende a afectar más severamente a los trabajadores del sector público de menor nivel de calificación. En este grupo suele recaer el peso de la contracción del empleo público (Valverde, Trejos y Mora, 1995).

También debe reconocerse que el sector público jugó un rol fundamental como fuente de integración laboral y social, al suplir puestos de trabajo que, en el modelo de desarrollo previo, el sector privado fue incapaz de generar. Suele argumentarse que la expansión del empleo en el sector público suplía el dinamismo que la economía por sí sola no podía generar (Castro, 1995; Argüello y Lavel, 1990). Es decir, el sector público se convirtió en un generador de oportunidades de integración laboral para contingentes de mano de obra que no podía absorber el sector privado. De esta manera alivió, al menos parcialmente, la presión que sobre los mercados laborales ejercía la oferta de empleo, en particular en las áreas urbanas. Consecuentemente, contribuyó a contener la expansión del desempleo como del autoempleo de baja calidad. Hoy esta función, como hemos indicado, ha cedido terreno. El Estado, debido a las restricciones de política económica en boga, está inhabilitado de jugar el mismo rol que desempeñó en el pasado en el mercado laboral.

En general, puede afirmarse que la pérdida de centralidad del empleo público pone en entredicho uno de los mecanismos históricos institucionalizados en Costa Rica para fomentar la integración y movilidad social ascendente (Villasuso, 1992; Rovira, 1987, Castro, 1995). Al mismo tiempo hace evidente que las presiones futuras, en materia de ampliación de la oferta laboral, recaerán sobre el comportamiento de la empresa privada.

No cabe duda de que en la transición hacia un mayor grado de integración a la economía globalizada, el sector público ha dejado de ser un actor estratégico, al menos, desde el punto de vista de la generación de nuevas oportunidades laborales. Esta por verse aún si la empresa privada puede sustituir al sector público, no sólo en términos de ampliación de la oferta de empleo asalariado, sino también, en cuanto a la apertura de oportunidades para la reconstitución y expansión de los sectores medios. Los pocos estudios existentes sobre la materia, han levantado dudas fundadas sobre el particular (Castro, 1995; Vega, 2000; Pérez Sáinz, 2004).

Pero no sólo el empleo público está perdiendo terreno en materia de absorción laboral. También se observa una ligera disminución de la capacidad de integración de fuerza laboral asalariada en los establecimientos más pequeños (micro), los cuales, a lo largo del período en estudio, mostraron una de las tasas de crecimiento más bajas. Es muy probable que la disminución del peso relativo de este sector, en cuanto a integración de fuerza laboral asalariada, este asociada con las crecientes dificultades que enfrenta este grupo para garantizar su viabilidad en el nuevo contexto económico.

Por otro lado, es necesario destacar que ha sido el empleo asalariado del grupo de establecimientos “grandes”, el que ha mostrado mayor capacidad de expansión, tanto en términos absolutos como relativos. De hecho, en esta categoría se concentra el grupo mayoritario de trabajadores asalariados del mercado laboral costarricense. Se constata un incremento relativo de su participación en la composición general del empleo, en parte, debido a la contracción del empleo público y del empleo en los pequeños establecimientos.

Los datos muestran que estamos frente a tendencias que apenas están en proceso de gestación. Así, el empleo asalariado en los grandes establecimientos creció principalmente en la fase de gestación del nuevo modelo de acumulación, precisamente, cuando se abrieron las oportunidades de inversión en sectores productivos ligados a la exportación no tradicional. El dinamismo laboral observado en esta primera fase fue sustituido por una tendencia al “estancamiento”. Esto último pone en entredicho la capacidad del nuevo modelo de acumulación para generar una mayor demanda laboral de manera sostenida en los sectores más ligados a la globalización económica.

A pesar de lo anterior debe resaltarse que, durante el período bajo análisis, las “grandes empresas” generaron más del 40% de los nuevos puestos de trabajo. Por lo general se trata de empleos generados por empresas insertas en los procesos de globalización. Esto le confiere un rasgo particular a estos empleos, cuyo futuro depende no de lo que acontezca en la economía nacional, sino

fundamentalmente, del comportamiento de los mercados globales en cada una de las actividades en que estos puestos de trabajo fueron generados.

Los resultados expuestos pueden prestarse a varias interpretaciones. Si se mira la heterogeneidad laboral desde el punto de vista de generación de empleo, destaca el aporte de las empresas mayores como fuente principal de salarización en el contexto del nuevo modelo. En esta lectura, el desarrollo del nuevo modelo de acumulación, estaría propiciando empleos asalariados en establecimientos que habrían pasado la barrera de la subsistencia. Desde la lógica de los promotores del ajuste, este es un rasgo positivo, por cuanto se supone que estos son empleos de mayor calidad. Como veremos en el capítulo siguiente, este supuesto no siempre se cumple.

Sin embargo, es posible también observar otra tendencia. Si se agregan los datos para aquellas actividades que históricamente han generado puestos de trabajo de calidad deficitaria, se observaría que el 44% de los empleos generados entre 1987 y el 2000 corresponden a este tipo de actividades. Quienes enfatizan este aspecto llaman la atención sobre el hecho de que la adopción de las reformas estructurales no ha logrado revertir el peso histórico de este tipo de empleos.

Esta evidencia permite sostener que estamos frente a un mercado de trabajo que muestra tendencias abiertas de polarización laboral. Los dos grupos más dinámicos se localizan en el ámbito del sector privado. Por un lado, emerge la fuerza laboral asalariada vinculada a empresas de mayor capacidad de acumulación, productividad, nivel de globalización y limitada capacidad de articulación con la economía local. Y, por otro, se reproducen los sectores que usualmente suelen definirse como actividades de “refugio” laboral, es decir, de escasa o nulo potencial de acumulación, bajo nivel de productividad y muy probablemente, limitada capacidad de integración a circuitos de producción globalizada. El 80% de los puestos de trabajo generados entre 1987 y el 2000 se reparten casi de manera equitativa entre estos dos tipos de inserciones laborales.

La creciente polarización laboral parece ser una de las tendencias más sobresalientes al analizar el comportamiento de los mercados laborales en el contexto del cambio de modelo de acumulación. Esta polarización insinúa que estamos en presencia de una economía dual. Hay indicios que apuntan en esta dirección, pues cada vez es más notoria la separación y el desempeño diferencial entre el

comportamiento de los sectores económicos abiertamente globalizados y aquellos que continúan atados al mercado interno (Estado de la Nación, 2004)<sup>53</sup>.

### 3.3 CONCLUSION

Los principales hallazgos presentados en este capítulo muestran que, en materia de reestructuración de los mercados laborales, Costa Rica siguió un patrón de ajuste moderado. Se estaría, en este caso, ante a un mercado laboral cuya dinámica se está modificando a un ritmo muy lento, en concordancia con la estrategia de ajuste gradual adoptada en el país.

La información pone en evidencia que el proceso de los mercados laborales ha transitado por dos momentos. En un primer período, cuando las reformas estructurales son introducidas, se observó una dinámica expansiva en materia de empleo. Es decir, los cambios tuvieron lugar en un contexto de crecimiento económico acompañado de aumento de la demanda de trabajo. Sin embargo, en un segundo período, en la fase de consolidación y profundización del ajuste, los problemas de desempleo volvieron a emerger. El nivel de desempleo observado hacia el final del período analizado, y en los años subsiguientes, es el mismo que el país mostraba en 1987 cuando las reformas estructurales apenas iniciaban. El nuevo modelo de acumulación, una vez consolidado, muestra limitaciones estructurales para asignar eficientemente los recursos laborales, reconstituyendo las condiciones fundamentales para la regeneración del excedente laboral.

También se observó que, durante la primera fase del cambio estructural, el mercado de trabajo no dio lugar a la expansión de empleos de baja productividad y escasa capacidad acumulativa. Sin embargo, este comportamiento varió en el contexto de consolidación de las reformas estructurales. La evidencia muestra un aumento ligero del autoempleo que funge como refugio de fuerza laboral tanto como de empleo asalariado en los sectores de menor capacidad remunerativa. Aunque, esta tendencia estuvo acompañada de un notorio dinamismo laboral del empleo asalariado en los establecimientos grandes. Esto último se explica por la expansión laboral en las actividades ligadas a los nuevos polos de acumulación.

---

<sup>53</sup> En sus informes anuales sobre el desempeño de la economía costarricense, el Estado de la Nación, ha insistido enfáticamente sobre este punto. Véase particularmente, el capítulo 3, de los informes VII, VIII, IX y X informes.

En términos históricos, uno de los cambios más importantes ha sido la pérdida de centralidad del empleo público, el cual perdió peso relativo en el contexto de las reformas estructurales. Como consecuencia de ello creció la presión que la mano de obra ejerce sobre el sector privado. En el nuevo modelo de acumulación, le corresponderá a este sector brindar mayores oportunidades de integración laboral a los nuevos contingentes de fuerza de trabajo que buscarán incorporarse al mundo laboral.

Ligado a lo anterior, se observó una notoria feminización de los mercados de trabajo. Empero, aconteció lo contrario con la tasa de participación de la fuerza laboral masculina. También se pudo constatar un fortalecimiento de los procesos de terciarización de la economía, resultado de una pérdida de importancia laboral de las actividades agrícolas y en menor medida de las industriales. Estas dos tendencias, feminización y terciarización, son parte de un proceso que refleja el cambio en la estructura productiva en el largo plazo. En el contexto de las reformas estructurales, estas tendencias no se alteraron.

El crecimiento del sector servicios es heterogéneo. El mayor dinamismo laboral se observó en los servicios distributivos y servicios a las empresas. Sin embargo, hay que llamar la atención de que en términos cuantitativos, los sectores del terciario más numerosos siguen siendo aquellos en los que tienden a concentrarse los empleos que ofrecen las condiciones laborales más desfavorables. Esto es particularmente cierto en el caso de las mujeres que reportan una alta concentración de mano de obra en el sector de servicios personales y los servicios distributivos (comercio especialmente). Como analizaremos en los capítulos siguientes, estos ámbitos constituyen el núcleo duro del empleo precario y del autoempleo de subsistencia.

En términos generales, se ha observado una creciente polarización económica y laboral. Por un lado, se ha constituido un sector productivo con altos niveles de globalización, capacidad acumulativa, modernización productiva y tecnológica. Por otro, se ha reforzado la presencia de un sector ligado al mercado interno, integrado fundamentalmente por pequeñas unidades productivas que muestran un notorio rezago tecnológico y organizacional. La capacidad competitividad de este último sector es muy limitada, lo cual contrasta con su capacidad de absorción laboral. El dilema radica en que las conexiones entre ambos segmentos productivos son muy débiles cuando no inexistentes. La globalización económica parece haber desencadenado tendencias de reestructuración productiva cuyo desenlace es la constitución de una economía dual. En este contexto la heterogeneidad laboral no sólo

persiste sino que adquiere nuevos contornos. Le corresponderá a futuras investigaciones dar cuenta de esto último.

La evidencia permite sostener que estamos frente a un mercado de trabajo que muestra tendencias abiertas de polarización laboral, en un contexto de cambio estructural moderado. Los dos grupos más dinámicos se localizan en el ámbito del sector privado. Por un lado, emerge la fuerza laboral asalariada vinculada a empresas de mayor capacidad de acumulación, productividad, nivel de globalización y limitada capacidad de articulación con la economía local. Y, por otro, se reproducen los sectores que usualmente suelen definirse como actividades de “refugio”, es decir, de escasa o nulo potencial de acumulación, bajo nivel de productividad y muy probablemente, limitada capacidad de integración a circuitos de producción globalizada. El 80% de los puestos de trabajo generados entre 1987 y el 2000 se reparten casi de manera equitativa entre estos dos tipos de inserciones laborales.

#### **IV. LA EVOLUCION DEL EMPLEO PRECARIO EN TIEMPOS DE REESTRUCTURACION ECONOMICA**

En este capítulo se analiza el comportamiento de las tendencias de precarización laboral del empleo asalariado en el contexto de desarrollo del nuevo modelo económico. El análisis se concentra en la indagación de dos hipótesis.

Por un lado, se sostiene que las políticas de cambio estructural han favorecido una mayor expansión del empleo precario como resultado del debilitamiento de las instituciones y mecanismos de regulación del Estado, de los sindicatos y la adopción de estrategias de reestructuración productiva, por parte del sector empresarial, que favorecen el deterioro de las condiciones de trabajo como forma de mejorar la competitividad internacional de sus unidades productivas. Esta hipótesis debe ser calificada ya que Costa Rica un país que adoptó una estrategia de cambio estructural gradual y políticas de ajuste heterodoxas, se espera observar una tendencia de precarización laboral moderada.

Por otro lado, se afirma que las transformaciones en curso no suscitan un cambio ni en el perfil de los puestos de trabajo ni en el de la fuerza de trabajo que se muestra más vulnerable ante el avance del empleo precario. Se esperaría observar una precariedad más extendida y de mayor severidad en los puestos de trabajo de menor productividad, localizados en el sector privado y en las ramas donde históricamente se concentran los empleos de menor calidad. De igual manera se esperaría que fuese la fuerza de trabajo de menor edad, las mujeres y los grupos de menor calificación, y especialmente, los que radican en zonas rurales y fuera de la Región Central del país, los que se muestren más propensos a ser afectados por el fenómeno en estudio. La razón es que estos grupos tienen menor capacidad de defender su posición en el mercado laboral.

El análisis se fundamenta en el estudio de las tendencias de precarización del empleo asalariado en el período de cambio de modelo acumulativo. Para calificar el empleo como precario se construyó un índice de precarización laboral. Este se construye a partir de la combinación de cinco indicadores: ingreso por hora; trabajo parcial involuntario; jornada laboral excesiva; estabilidad del empleo y acceso al seguro social<sup>54</sup>. Estos cinco indicadores fueron dicotomizados para diferenciar la población que mostraba deficiencias en cada uno de ellos, de aquella que alcanzaba o superaba los estándares adoptados.

---

<sup>54</sup> El tratamiento de estos indicadores así como las especificidades del análisis factorial realizado en la construcción del índice de precarización laboral y las pruebas de consistencia de este índice se exponen detalladamente en el anexo 2.

En el caso del ingreso se trabajó con el salario por hora. El punto de corte para separar a quienes reciben ingresos suficientes de quienes perciben retribuciones insuficientes por su trabajo fue de 1.25 salarios mínimos. Los trabajadores que reportaron un ingreso inferior a este umbral se identificaron con deficiencias en este campo. Quienes lo igualaron o superaron quedaron identificados en el grupo que satisfacía el estándar.

En cuanto a la estabilidad laboral se definió que quienes tienen trabajos temporales u ocasionales son presas de la inseguridad en este terreno y se les diferenció de quienes laboran en empleos que generan estabilidad.

Por su parte, para el indicador que traza el umbral de acceso a la seguridad social, se consideró sólo como satisfactorio a quienes tienen acceso al seguro social por medio del empleo. Cuando el trabajador no estaba asegurado, o tenía seguro social por medio de un familiar o por cuenta de alguno de los regímenes de excepción del Estado, se consideró que se estaba frente a puestos de trabajo que no cubre lo establecido por la legislación laboral.

Finalmente, en el caso de la jornada laboral se calificó como deficiente dos condiciones. Por un lado, a quienes reportan trabajar menos de 48 horas semanales pero están disponibles para incrementar su jornada laboral (subempleo forzado). Por otro, a quienes laboran más de 48 horas semanales, excluyendo a los gerentes y administradores debido a que sus jornadas laborales son discrecionales, y en muchos casos, como en el sector público, se trata de trabajadores de confianza.

El ingreso implicó un tratamiento previo. Las bases de datos utilizadas en el análisis contienen un elevado número de casos para los cuales no se reporta ingreso en la ocupación principal. De haber hecho caso omiso de este problema, hubiese implicado la pérdida de un número considerable de casos. Esto aumentaría la imprecisión de las pruebas de hipótesis pues la muestra final con que se trabajaría sería diferente de la original; se tendría que haber trabajado con muestras que ya no respondían al diseño original.

Para resolver este problema se desarrolló una estrategia de imputación de ingresos, sólo para los casos que reportando información en los otros indicadores estudiados, no lo hacían para la variable ingresos. Los coeficientes de imputación se tomaron de un análisis de regresión orientado a identificar los indicadores que predicen correctamente el ingreso de la ocupación salarial, para cada uno de los años por separado. Se contrastaron los resultados obtenidos mediante la imputación de ingresos con los

generados antes a realizar esta operación; pudiéndose observar que las imputaciones no alteraban la distribución de las variables de interés. Alcanzado este resultado se siguió adelante con el análisis<sup>55</sup>.

Posteriormente, se analizaron las combinaciones lineales existentes entre estos indicadores, haciendo uso de la técnica del análisis factorial. El método empleado fue el de componentes principales. Este ejercicio dio lugar a la construcción de un índice, factorial, de empleo precario. Este fue sometido a pruebas de confiabilidad (test de Bartlett y el KMO) que facultaron el análisis, aunque llamaron la atención sobre el hecho de que la confiabilidad alcanzada se ubicaba en el límite inferior que estas pruebas aceptan. Ello se debe a que se trabaja con un número limitado de indicadores<sup>56</sup>.

Para diferenciar el nivel de precariedad laboral, se realizó un análisis de conglomerados, para cada uno de los años de análisis por separado, que permitió identificar 5 niveles de precariedad laboral: no precario (1), precario bajo (2), precario medio (3), precario alto (4) y precario extremo (5). Un primer ajuste de modelos multinomiales permitió observar que los perfiles de los niveles 2 y 3, así como 4 y 5, eran muy similares. Esto motivó el ajuste de modelos logísticos en los que se comparó la situación del empleo no precario (1), con la de los otros grupos, cada uno por separado. Con ayuda de resultados derivados de modelos de regresión logística sobre los determinantes del empleo precario por nivel<sup>57</sup>, se confirmó que los cinco niveles de precarización laboral derivados del análisis de conglomerados podían reagruparse en tres: empleo no precario (1); empleo precario bajo (integra los niveles 1 y 2 de precarización laboral) y empleo precario alto (integra los niveles 4 y 5 de precarización laboral). La combinación se realizó considerando la amplia similitud de perfiles observada en los niveles que posteriormente fueron compactados así como las diferencias y similitudes de la capacidad predictiva de los modelos analizados.

Todas estas operaciones nos permitieron organizar el material empírico de manera tal que se pudieron someter a prueba estadística las hipótesis sustantivas. Como se señalará oportunamente, las pruebas se sustentan en dos variantes del análisis estadístico de cambio estructural.

El capítulo se estructura en torno a cinco apartados. En el primero se reseñan los términos del debate sobre la relación entre reformas económicas y laborales y desempeño de los mercados de trabajo en América Latina. En el segundo se analiza la evolución del empleo precario en la fase de

---

<sup>55</sup> El tratamiento de la imputación de ingresos se describe de manera detallada en el anexo 1.

<sup>56</sup> Debido a las restricciones de información no fue posible ampliar el número de indicadores empleados para captar el fenómeno de la precariedad laboral. Futuras investigaciones deben considerar este punto y tomar medidas para mejorar la confiabilidad del indicador sintético.

<sup>57</sup> Ver anexo 4, resultados de regresiones logísticas por nivel de precariedad laboral.

consolidación del nuevo modelo acumulativo en Costa Rica. En el tercero se somete a prueba la hipótesis del cambio en el nivel de precarización laboral. En el cuarto, se evalúa la intensidad diferencial que asume este fenómeno según el nivel de precariedad laboral. Y en el quinto apartado se delinea el perfil socio-laboral del empleo precario, para cada uno de los niveles de precariedad identificados. Finalmente, se remarcan los principales hallazgos derivados del análisis efectuado.

#### **4.1 LOS TERMINOS DEL DEBATE**

El debate sobre el desempeño de los mercados laborales en América Latina, durante las dos últimas décadas, ha tenido como referencia los planteamientos teóricos en que se sustentó la introducción de las reformas estructurales y sus posibles efectos en el mundo del trabajo.

Como bien lo han mostrado Weller (2000) y Fujii y Ruesga (2004) el tema es complejo por cuanto en el desempeño de los mercados laborales convergen los impactos de diversos tipos de políticas de ajuste estructural (liberalización comercial; reducción del tamaño del Estado; promoción de exportaciones; atracción de inversión extranjera directa, privatización), así como las consecuencias propias que conlleva la adopción de políticas de desregulación y flexibilización laboral por parte del sector empresarial.

Los teóricos de las reformas estructurales suponen que la implementación de las políticas de cambio estructural tendría efectos positivos sobre el desempeño de los mercados de trabajo (Williamson 1990; 1991; Balassa, 1986; Krueger, 1983; Cox Edwards y Edwards, 1994; Burky y Perry, 1998).

El argumento se estructura en torno a un razonamiento básico según el cual al eliminarse las distorsiones existentes en estos mercados<sup>58</sup> se generaría un nuevo tipo de crecimiento económico. Se esperaba que el nuevo crecimiento económico estuviera ligado a los procesos de globalización económica. Los países se especializarían en la producción de bienes exportables según sus ventajas

---

<sup>58</sup> Las distorsiones habrían sido generadas por las políticas económicas adoptadas en América Latina durante el período de auge del pensamiento desarrollista. Para el enfoque neoclásico, las distorsiones más importantes trascendían el mercado laboral, aunque en este último había comportamientos que impedían el buen desempeño del mercado. Weller (2004) indica que cuatro son las grandes distorsiones identificadas por los teóricos de la reforma estructural en América Latina: el sesgo antiexportador; el sesgo urbano; el sesgo a favor del uso intensivo de capital; el sesgo en contra de la demanda laboral

comparativas. Esto, en conjunto con la apertura comercial, induciría la reorganización de la estructura productiva y la dinámica de los mercados laborales.

Adicionalmente, en el caso latinoamericano, se consideraba que las empresas darían lugar a modelos productivos intensivos en mano de obra, puesto que este era el factor más abundante y de menor costo. De esta forma se pondría fin al sesgo tecnológico del modelo desarrollista. Se esperaba que la expansión de las actividades exportadoras y el dinamismo económico por ellas generadas, dieran paso a un incremento en el nivel de empleo, ampliando la demanda de mano de obra de baja calificación. Esto último contribuiría a reducir el excedente laboral, lo que en la teoría clásica, debería traducirse en un incremento de los salarios, particularmente para los grupos de menor calificación laboral. Si esto se cumplía, no sólo se reduciría el desempleo, sino que incluso mejoraría la distribución de los ingresos laborales.

En un contexto donde las empresas compiten por atraer más fuerza laboral, se eliminan las distorsiones a la libre contratación de fuerza laboral, se retribuye al factor humano en función de su productividad y demanda relativa, y en el cual las condiciones de trabajo se ajustan a los requerimientos de competitividad internacional de las empresas, se esperaba un mejor desempeño de los indicadores del mercado laboral. A la postre, la expansión de la demanda de empleo se tendría que traducir en un incremento en los salarios. La competencia entre las empresas, por hacerse de la mejor fuerza laboral y retenerla, también redundaría en ganancias para la mano de obra. La calidad de los empleos mejoraría. Se superarían, por esta vía, los efectos perversos que sobre el bienestar de la población tienen las regulaciones y las organizaciones laborales, cuyo accionar redundaba en la imposición de distorsiones que favorecen sólo a una élite de trabajadores (Williamson, 2003; WB, 1995).

Como bien lo ha apuntado Weller (2000) los resultados insatisfactorios observados en América Latina, después de más de una década de aplicación de las reformas estructurales, motivó la búsqueda de respuestas a la falta de correspondencia entre los postulados teóricos y lo observado a nivel del comportamiento empírico. Ello condujo a señalar la rigidez de los mercados laborales, derivada del exceso de regulaciones y la fortaleza de los sindicatos, como uno de los factores estructurales que impedían un buen desempeño de las economías latinoamericanas (Williamson, 1990; 1991; WB, 1995b). La recomendación de política erigida enfatizó la necesidad de avanzar sobre los procesos de desregulación y flexibilización laboral. En su lugar, se recomendó fortalecer las instituciones que

tenían bajo su cargo fomentar las competencias laborales de la mano de obra, el capital humano en el discurso oficial, con el fin de que pudiera adaptarse a las exigencias de flexibilidad derivadas del nuevo entorno productivo<sup>59</sup>. Es a partir de este momento, cuando la reforma laboral adquirió preponderancia en el proceso de cambio estructural en América Latina, acentuando el impacto de las políticas de ajuste sobre los mercados laborales.

Otros estudiosos han demostrado que la aplicación de las reformas estructurales, en materia laboral, tienen efectos contrarios a los señalados por los teóricos de la reforma (Weller, 2000; Bulmer Thomas, 1997, N. García, 2004; Beccaria 1999; Marshall, 1996 y 2002; Stiglitz, 2003). Una de las razones fundamentales es que para incrementar sus niveles de competitividad internacional, muchas empresas optan por desarrollar modelos de reducción de costos laborales. Esto implica la adopción de una diversidad de estrategias de reorganización productiva que pone en entredicho la calidad de los empleos. Emergen en el escenario laboral una diversidad de modelos de contratación (tiempo parcial; sin contrato; trabajo por tiempo definido; “consultorías”, etc.); se extienden las prácticas de evasión de la regulación (flexibilidad de hecho); o se opta por desarrollar modelos de subcontratación y externalización productiva con la finalidad de reducir los riesgos que genera la volatilidad económica, aminorar los costos laborales fijos y disminuir, cuando no revertir, las presiones que sobre las unidades productivas ejerce la fuerza laboral organizada.

Se ha observado en la región que cuando el cambio del modelo acumulativo se sustenta en las reformas que conllevan una creciente liberalización de los mercados, el repliegue del Estado, el debilitamiento de las organizaciones laborales y una creciente desregulación y flexibilización laboral, se produce una expansión de los empleos atípicos (Marshall, 1992, 1987); del empleo precario (Guerra, 1994); o bien, el aumento de la informalidad y de los empleos de baja productividad (Martínez y Tokman, 1999; Dömeland y Gill, 2002). Las formas de nombrar el fenómeno difieren, sin embargo, el diagnóstico parece ser compartido. La consolidación de las reformas estructurales termina generando un deterioro mayor de las condiciones de trabajo para un contingente creciente de mano de obra. La situación se ve agravada por cuanto, contrario a lo planteado por los teóricos de la reforma, el desempleo se torna una condición estructural (Ros, 2005, Weller, 2000). El trasfondo de estos cambios es una alteración de las relaciones capital-trabajo, en el contexto de una creciente globalización productiva, que favorece las lógicas acumulativas sobre los principios de integración laboral y social.

---

<sup>59</sup> A decir de Williamson, se trataba fundamentalmente de dar prioridad a la ampliación y mejoramiento de la calidad de la salud pública básica y de la educación primaria (Williamson, 2003).

Se abrió así un intenso debate en la región sobre las consecuencias que tendría la transición hacia un modelo acumulativo de signo globalizador sobre los mercados laborales. En tanto que los teóricos de la reforma sostienen que una buena implementación de las políticas de ajuste estructural tendría (o debería tener) efectos positivos sobre la cantidad y calidad de los empleos<sup>60</sup>, los críticos de estas reformas sostienen la hipótesis contraria. Estos últimos señalan que la profundización de las reformas estructurales, en un contexto marcado por la asimetría de poder entre capital y trabajo tanto como por la presencia de un contingente de fuerza de trabajo excedentaria, se traduciría en una erosión de la ciudadanía laboral.

Zanjar este debate exige más que la recopilación de opiniones y evidencia, a favor o en contra, de los planteamientos confrontados. Requiere disponer de análisis formal que permita evaluar la solidez de los postulados de los teóricos de la reforma estructural en el ámbito laboral.

#### **4.2 TENDENCIAS DE EVOLUCION DEL EMPLEO PRECARIO DURANTE EL AJUSTE EN COSTA RICA**

Para analizar la evolución del empleo precario, en el contexto de las reformas estructurales, como se anotó en la introducción, primero se construyó un índice de precarización laboral, para cada uno de los años analizados. Se trata, de índices factoriales que diferencian dos situaciones polares: el empleo no precario y el empleo precario extremo. Entre estos polos se identifica una gradiente de situaciones intermedias. En sentido estricto, estos índices son variables continuas que califican el grado de precariedad laboral de los puestos de trabajo correspondientes a la fuerza laboral asalariada. Referimos al lector al anexo 2 donde se encuentran todas las operaciones contempladas en la construcción de estos índices.

Con el objeto de realizar un análisis de mayor profundidad cualitativa se decidió agrupar el índice en categorías mutuamente excluyentes que calificaran niveles sustantivamente diferentes de precariedad laboral. El objetivo fue la construcción de grupos lo más homogéneos en su interior pero lo más diversos entre sí en cuanto al grado de precariedad laboral. Para identificar estos grupos se empleó

---

<sup>60</sup> Williamson (2003) sostiene que las dificultades observadas para el logro de los objetivos planteados por las políticas del Consenso de Washington se debe, entre otros factores, a que las políticas de cambio estructural se han aplicado de manera insuficiente. A su entender lo que se requiere, por ejemplo, en los mercados laborales, para eliminar las “distorsiones”, es más y no menos reforma. Esta tesis también ha sido formulada por autores como Cox Edwards y Edwards (1994); Burky y Perri (1998) y Burky (1998).

la técnica de análisis de conglomerados, cuyos resultados se validaron empleando pruebas de consistencia externa e interna<sup>61</sup>.

Los ejercicios estadísticos realizados permitieron agrupar el índice en cinco niveles: el uno corresponde al empleo no precario, el dos al precario bajo, el tres al precario medio, el cuarto al precario alto y el quinto precario extremo. Análisis de regresión posteriores, multinomial y logístico<sup>62</sup>, indicaron que los perfiles y determinantes de los niveles precario bajo y precario medio eran convergentes. Esto mismo se observó en el caso de los niveles precario alto y precario extremo. Por esta razón se decidió realizar una nueva reagrupación que diferencia tres niveles: el grupo de trabajadores no precarios, se caracteriza por no mostrar ninguna deficiencia laboral en los indicadores considerados en la construcción del índice. El grupo de precariedad baja, que integra los niveles de precariedad bajo y medio derivados del análisis de conglomerados. Este grupo se caracteriza porque los valores del índice de precariedad laboral tienden a estar más cerca del grupo que no muestra deficiencias en cuanto a la precariedad; es decir, las deficiencias en materia laboral están acotadas. Finalmente, el grupo de precariedad alta, que integra los niveles alto y extremo identificados por el análisis de conglomerados, muestra gran cercanía con los valores extremos del índice. Esto revela que se ha observado deficiencias en la gran mayoría de los indicadores empleados en la construcción del mismo. De seguido se analizan los resultados a que se arriba mediante el análisis de esta información.

Costa Rica, como se ha mostrado en los capítulos anteriores, adoptó una estrategia de cambio gradual del modelo de acumulación. Como consecuencia de ello no se han observado transformaciones radicales en los mercados laborales, sino más bien lo contrario, las tendencias de reestructuración laboral en curso se caracterizan por su lento, pero progresivo, proceso de adecuación al nuevo contexto económico e institucional.

A juzgar por la información disponible, en materia de precarización laboral, las tendencias en curso siguen el mismo patrón. No se observa, según los datos agregados para el conjunto del país, un cambio acelerado que lleve a concluir la presencia de tendencias abruptas en esta materia. Sin embargo, ello no significa que las transformaciones acaecidas sean de importancia secundaria. Lo que la información indica es que, al igual que en otros terrenos, el impacto de la consolidación del nuevo

---

<sup>61</sup> Véase anexo 2 para estudiar los detalles relacionados con el uso de esta técnica, las pruebas de consistencia empleadas y los resultados alcanzados.

<sup>62</sup> Véanse los resultados de las regresiones logísticas comentadas en el anexo 4.

modelo acumulativo sobre los mercados laborales se expresa con lentitud; como bien se puede observar en el Cuadro 4.1.

Al observar el mercado de trabajo en su conjunto, se nota un aumento importante en la proporción de fuerza laboral inserta en empleos de precariedad baja. Y, aunque también se observó un ligero aumento en la precariedad alta, esta última tendencia se presenta como mucho más débil que la anterior.

<b>Cuadro 4.1</b>						
<b>Nivel de precariedad laboral de la población ocupada por sexo y zona (porcentajes)</b>						
SEXO/NIVEL	COSTA RICA		URBANO		RURAL	
	1989	2000	1989	2000	1989	2000
<b>TOTAL</b>						
no precario	38.2	32.7	50.2	40.9	27.1	23.5
precario bajo	37.9	44.8	34.4	43.2	41.0	46.6
precario alto	19.4	21.5	10.7	15.1	27.4	28.5
Ignorado	4.6	1.1	4.7	0.7	4.5	1.5
Total	697,697	933,072	333,216	490,280	364,481	442,792
<b>HOMBRES</b>						
no precario	37.8	32.6	51.9	42.2	26.9	23.7
precario bajo	37.5	45.4	32.5	42.8	41.3	47.7
precario alto	19.6	20.8	9.7	14.0	27.2	27.1
Ignorado	5.1	1.2	5.9	0.9	4.5	1.5
Total	480,194	614,285	208,617	295,486	271,577	318,799
<b>MUJERES</b>						
no precario	39.0	32.7	47.4	39.0	27.6	22.9
precario bajo	38.7	43.7	37.6	43.8	40.0	43.6
precario alto	18.9	22.7	12.3	16.8	27.8	32.1
Ignorado	3.4	0.8	2.7	0.4	4.5	1.4
Total	217,503	318,787	124,599	194,794	92,904	123,993
<b>Fuente:</b> Elaboración propia con base en EHPM.						

La evidencia empírica permite sostener que la transición hacia un modelo acumulativo de corte globalizador, desencadenó un proceso de deterioro paulatino y diferenciado de las condiciones del

empleo asalariado. La nota predominante de este proceso es el deterioro parcial de las condiciones laborales para un contingente muy significativo de la fuerza laboral.

Se advierte, adicionalmente que el empleo precario se encuentra muy extendido. No obstante, su amplitud no se corresponde con su profundidad. Esta última está mucho más acotada que la primera. El contingente de fuerza laboral afectada por la precariedad más extrema representa alrededor de la mitad del que manifiesta un nivel bajo de precariedad laboral.

Avance moderado y precariedad de baja intensidad parecen marcar la diferencia entre el caso costarricense y lo observado en otras sociedades latinoamericanas, donde al parecer los procesos de precarización del empleo han avanzado con gran celeridad (Vega, 2000; N. García, 2004; Tokman y Martínez, 1999; Gandini, 2004; Gamero, 2004, Escobar de Pabón, 2004, Marshall, 2002, Beccaria, 1999; García y Oliveira, 2001b).

Es también necesario resaltar que la tendencia general hacia un incremento moderado de la precarización laboral muestra algunas especificidades que es necesario subrayar con el fin de evitar simplificaciones analíticas. Tres son los hallazgos contenidos por la información presentada que es necesario resaltar, a efectos de ofrecer una explicación de lo acontecido.

En primer lugar, ya hacia finales de la década de 1980, cuando las reformas estructurales tenían poco tiempo de ejecución, se podía observar la presencia de una proporción importante de fuerza laboral incorporada en empleos precarios. Nótese cómo en 1989, tan sólo 4 de cada 10 trabajadores asalariados lo hacían en empleos que podían ser considerados como no precarios. Una proporción similar correspondía a lo que se ha tipificado en este trabajo como empleo precario bajo o moderado, y cerca de dos décimas partes se ubicarían en el otro extremo, es decir, en empleos de alta precariedad. En este último caso, la precariedad laboral se traduce en un impedimento para el logro de la ciudadanía laboral.

Los niveles de precariedad observados en 1989 muestran, como hemos indicado, una situación mixta en la cual se sintetizan las deficiencias de integración del modelo desarrollista, los efectos de estructurales de la crisis de este modelo, y las consecuencias negativas, que en el plano del empleo, tiene la introducción de las políticas de ajuste estructural en su fase temprana. Como hemos indicado, no es posible, con la información disponible, diferenciar el influjo de cada uno de estos fenómenos.

La información analizada permite argumentar que hay un alto grado de deficiencia en materia laboral, el cual no es imputable a la maduración de las reformas económicas y laborales en boga, sino a

los modelos de desarrollo preexistentes y a la fase de transición hacia el nuevo modelo. Este rasgo no es propio del país. PREALC (1991) señalaba que la evolución del mercado de trabajo en América Latina, en el período comprendido entre 1950-1980, se había caracterizado por la presencia simultánea de dinámicas que favorecían la integración y la exclusión social. Con ello se indicaba que una proporción alta de la población activa logró incorporarse a las actividades económicas dinámicas en tanto que otro contingente quedó relegado a empleos de baja productividad y bajas remuneraciones<sup>63</sup>.

Según Weller (2004), la integración parcial latinoamericana se sustentó en una institucionalidad socio-laboral que brindaba protecciones a la fuerza laboral en un mercado estructuralmente desequilibrado a favor de los empleadores y que no lograba cubrir a la totalidad de la fuerza de trabajo. Esto último no debe olvidarse. Las políticas de reestructuración económica, desregulación y flexibilización laboral, han terminado ampliando el ya de por sí agudo desequilibrio de fuerzas sociales en el mundo del trabajo. De esta manera sientan y recrean las bases para la reproducción histórica de los procesos de integración social deficiente, cuando no procesos abiertos de exclusión laboral (Pérez Sáinz y Mora Salas, 2004).

Si bien, se constata la presencia de un déficit de integración laboral heredado de las insuficiencias del modelo desarrollista, la crisis de la deuda y la estabilización macroeconómica, queda pendiente esclarecer cómo este déficit histórico se redefine en el proceso de constitución del nuevo modelo de acumulación de signo globalizador. Las tendencias en curso parecieran indicar que el saldo no es favorable. El déficit en materia de integración laboral se torna más profundo. Los datos consignados en el Cuadro 4.1 indican que, por un lado, se extiende la incidencia de la precariedad laboral baja; por otro, el fenómeno también se torna más agudo. Aunque, en el caso costarricense, esto último tiene lugar de manera muy moderada. La evidencia empírica revela que, en contextos como el costarricense, la globalización de los procesos de acumulación fortalece dinámicas de empleo que favorecen tanto la expansión como la profundización de la precariedad laboral.

En segundo lugar, y si se tiene en cuenta la naturaleza diferenciada de los mercados de trabajo urbano y rural, se notará que la capacidad de generación de empleos no precarios era considerablemente mayor en las áreas urbanas en comparación con las rurales. El mundo del trabajo rural se presenta como uno en el cual las condiciones laborales en que tiene lugar la inserción de la mano de obra asalariada son bastante negativas. En este contexto, poco más de una cuarta parte de la

---

<sup>63</sup> Infante y Klein (1991) realizan un análisis detallado sobre este particular.

fuerza de trabajo asalariada en 1989, logró acceder tener acceso a un puesto no precario. La misma proporción se encontraba en la condición opuesta, es decir, accedía al mercado laboral en condiciones de privación de la ciudadanía laboral. Pero nuevamente, el grueso de la fuerza de trabajo se incorporaba en una condición intermedia. Este grupo exhibió deficiencias no generalizadas en cuanto al cumplimiento de los estándares laborales básicos.

En general, durante el período de consolidación de las reformas estructurales, los mercados urbanos siguen mostrando un mayor potencial de integración laboral en comparación con los rurales. En estos últimos el empleo precario se torna más generalizado y de mayor profundidad. Nótese que la proporción de empleos no precarios en los mercados de trabajo rurales en el 2000, representaba apenas la mitad del nivel alcanzado en los contextos urbanos en 1989. De igual manera, en este mismo año, el empleo precario alto en mercados rurales casi triplicaba el nivel observado en los espacios urbanos. Las diferencias son de orden cualitativo. Se está frente a mercados laborales con desigual potencial integrador. La génesis de estas diferencias es de orden histórico y han tendido a mantenerse en el contexto de la reestructuración en curso. Esto cuestiona a quienes sostenían la “hipótesis” de que la reestructuración económica tendría un saldo más favorable en los mercados rurales<sup>64</sup>, ya que el uso de mano de obra de bajo nivel de calificación y costo laboral más reducido redundaría en una ampliación de la oferta de empleos de calidad en este sector.

Este cuadro no es extraño para quienes estudian con enfoque histórico la configuración de los mercados laborales. Es ampliamente conocido que los mercados urbanos fueron el espacio privilegiado de los procesos de modernización social, económica y productiva acontecidos en América Latina en la segunda mitad del siglo 20. En dichos espacios se conformó el núcleo duro de lo que en su momento se denominó el empleo formal (Infante y Klein, 1991; Tokman, 1982; Weller, 1988). En el caso de las ciudades, este empleo se estructuró, principalmente, en torno a las actividades industriales, pero sobre todo en torno al empleo público, núcleo central del trabajo formal en América Latina.

No cabe la menor duda de que, en el caso costarricense, el modelo desarrollista brindó a amplios segmentos de la fuerza laboral una vía de integración a la sociedad por medio de la expansión del empleo formal. Al regular las condiciones laborales, permitió que el empleo asalariado se convirtiera en una fuente de integración social, brindando seguridad y estabilidad laboral, y en no pocos casos, ingresos suficientes para aspirar no sólo a defender el nivel de vida alcanzado sino para mejorarlo. Un

---

<sup>64</sup> eliminación del denominado “sesgo urbano” a que había dado lugar el modelo de industrialización por sustitución de importaciones en América Latina

vasto contingente de sectores sociales del medio urbano se benefició con estas políticas de integración social amplia estructuradas, en gran medida, en torno a la formalización de las relaciones laborales asalariadas.

Por el contrario, en los mercados rurales el avance del empleo formal fue menor. En parte, por la existencia de un mayor excedente de fuerza laboral. Pero también, por la persistencia de prácticas laborales que se resistían a redistribuir parte del excedente productivo con la fuerza de trabajo. En Costa Rica, los procesos acumulativos de base agrícola fueron no sólo más dinámicos que los urbanos, sino también menos proclives a favorecer procesos redistributivos (Solís, 1980).

Adicionalmente, la persistencia de un amplio segmento de población ligado a la economía campesina de subsistencia, que incorporaba fuerza laboral asalariada con lógicas de complementariedad económica, se tornaba muy funcional para el desarrollo de esquemas laborales de gran flexibilidad.

En este medio, el empleo de tiempo parcial, el trabajo estacional y a destajo, y la contratación de mano de obra bajo condiciones laborales no reguladas, continuó siendo una práctica muy común. Las empresas capitalistas modernas tomaron ventaja de estas condiciones para incrementar su rentabilidad, mostrando grandes resistencias en materia de formalización del empleo asalariado rural. De ahí que no constituya sorpresa observar que la precariedad laboral sea más amplia e intensa en los contextos rurales, tanto antes como durante el período de adopción de las políticas de ajuste estructural. En esta materia, el caso costarricense reproduce los patrones históricos observados en toda América Latina.

En tercer lugar, y esto emerge como un fenómeno novedoso, el proceso de precarización laboral en curso parece estar expandiéndose más rápidamente en el medio urbano. Aunque, debido a las brechas históricas, la proporción de fuerza laboral ligada a puestos de trabajo precario continúa siendo mucho más elevada en el mundo rural.

Podría argumentarse que la razón detrás de este comportamiento particular de las tendencias de precarización laboral es atribuible a las diferencias de nivel existentes. Puesto que este fenómeno se encuentra muy extendido en el medio rural es poco probable observar una evolución más pronunciada de las tendencias analizadas. Sin embargo, este no pareciera ser un argumento del todo válido. En el medio rural también podría producirse un deterioro más severo de las condiciones de empleo, que implicase, por ejemplo, el predominio del empleo precario alto sobre el bajo. La información indica que no está aconteciendo.

Más bien pareciera ser que el impacto de los procesos de reestructuración económica sobre los mercados laborales urbanos está siendo más severo, al menos en cuanto al segmento de población asalariada se refiere. Es muy probable que ello esté relacionado con dos fenómenos.

Primero, y como lo hemos indicado anteriormente, los mercados urbanos fueron los más desarrollados tanto desde el punto de vista de salarización de la fuerza laboral, como de regulación de las condiciones de incorporación de la mano de obra al mercado laboral. En ellos se concentró el núcleo duro del empleo formal; constituyéndose en el referente principal del proceso de modernización desarrollista así como en el referente simbólico del empleo moderno. En ese sentido, el posible avance de prácticas de reorganización productiva de tipo flexibilizador por parte de las empresas, sumado al debilitamiento de la capacidad de regulación del Estado, así como el progresivo debilitamiento de las organizaciones sindicales, pueden tener mayor incidencia sobre la fuerza laboral urbana.

Segundo, el estancamiento y retroceso del empleo público golpea con mayor celeridad estos mercados debido al mayor peso relativo de este tipo de inserción ocupacional en los mercados urbanos. En 1980 el empleo público en áreas urbanas representaba poco más de una tercera parte del empleo asalariado (35.3%). Para el 2000 su peso relativo había caído significativamente hasta ubicarse por debajo de un cuarta parte del total del empleo asalariado (24.2%). En el mundo rural, al contrario, las reducciones fueron apenas visibles, ya que su peso relativo notó un descenso muy leve, pasando del 16.2% al 14.1% de la fuerza laboral asalariada rural entre 1980 y el 2000 respectivamente.

Como ya ha sido demostrado (Valverde, Trejos y Mora, 1995) el traslado (forzado o voluntario) de empleados públicos hacia el sector privado conlleva un deterioro en las condiciones de empleo. En muchos casos el deterioro en las condiciones de contratación es tan severo que termina generando precarización laboral. De manera tal que la crisis del empleo público tiende a golpear con mucha mayor fuerza a la fuerza a la mano de obra ubicada en zonas urbanas.

Finalmente, es necesario también apuntar las diferencias que en materia de precarización se observan cuando se toma en cuenta el sexo de la población ocupada. En este caso se mantienen las diferencias de nivel manifiestas a nivel nacional, y según contexto urbano o rural, pero emergen algunos rasgos específicos.

La inserción laboral en ámbitos urbanos muestra ser más favorable para los hombres, quienes en mayor proporción acceden a empleos no precarios o se ven menos representados, en términos relativos, en los empleos catalogados como de alta precariedad. Estas diferencias de grado a favor de las

inserciones masculinas se mantienen en el tiempo. Las tendencias de precarización del empleo parecieran estar afectando, tanto a hombres como a mujeres, con la misma intensidad. Reproducción, más no profundización, de las desigualdades históricas de género es lo que emerge como tendencia principal, al menos, cuando el empleo se analiza desde el punto de vista de su potencial para favorecer dinámicas de integración social. En este sentido las desigualdades estructurales de participación de hombres y mujeres en el mercado laboral urbano no parecen estar ensanchándose, al menos en lo que al campo de la precarización del empleo se refiere.

En el mundo rural las tendencias parecen ser menos homogéneas. Por un lado, las diferencias de grado en materia de precarización laboral, entre hombres y mujeres, no parecían ser importantes en la etapa temprana de las reformas estructurales. Hombres y mujeres parecían igualmente representados en los empleos precarios. El contexto rural homogenizaba hacia la baja las condiciones de inserción de la población asalariada con independencia de su sexo. Sin embargo, en el contexto de profundización de las políticas de reestructuración económica, las diferencias de sexo parecen estar incrementándose. Así, entre los hombres el deterioro experimentado tuvo lugar exclusivamente en el grupo de precariedad bajo. En tanto que en el caso de las mujeres este deterioro avanzó con mayor celeridad en la categoría de precariedad alta. La evolución de estas tendencias sugiere que, en los mercados rurales, la reestructuración productiva de las empresas, forzada por la creciente globalización económica, está ensanchando, más que reproduciendo, las desigualdades observadas cuando se considera el sexo de la mano de obra.

### **4.3 LAS EXPLICACIONES DE LO OBSERVADO**

Ya sea que se analicen las tendencias nacionales, sus manifestaciones según la naturaleza urbana o rural de los mercados de trabajo, o que se incluyan las diferencias según el sexo de la fuerza laboral, emerge siempre, como rasgo principal, una tendencia moderada a la precarización del empleo asalariado. En la explicación de este fenómeno intervienen factores de largo y corto plazo.

Los factores de largo plazo aludirían a un proceso de modernización socio-productiva inconclusa, al menos en el terreno laboral. Esto indicaría que si bien Costa Rica experimentó cambios muy notorios a partir de 1950, cuando por medio del desarrollo de políticas de promoción, integración y regulación

del empleo se fomentó un mayor grado de integración social; el proceso modernizador quedó inconcluso.

Hay que tener en cuenta que la legislación laboral y social costarricense es relativamente reciente. Su introducción tuvo lugar en la década de los años cuarenta del siglo 20<sup>65</sup>, en un contexto caracterizado por la crisis del modelo oligárquico agroexportador, el auge de políticas reformistas y una creciente beligerancia e influencia política del movimiento sindical clasista bajo la dirección del Partido Comunista (Rojas, 1989; Aguilar, 1989). Pero su implementación efectiva, tiene lugar en el contexto del modelo desarrollista adoptado por el país en la segunda mitad del siglo pasado. Es esta implementación la que se considera inconclusa, puesto que no llegó a cubrir, por razones políticas y económicas, al conjunto de la fuerza laboral asalariada costarricense.

Solís y Esquivel (1980) así como Blanco (1997) argumentan que esta legislación tuvo un marcado sesgo urbano, no sólo en su concepción sino también en su ejecución. La razón de fondo que explicaría dicho sesgo sería de orden político. La resolución de la crisis oligárquica, mediante la guerra civil de 1948 y la adopción del modelo sustentado en el desarrollismo y el reformismo social burgués, habría conllevado la derrota política, más no económica, de la oligarquía. Las fuentes más rentables de acumulación de capital continuaron estando, por más de tres décadas, ligadas a las actividades agrícolas de exportación tradicional. La oligarquía y las compañías fruteras transnacionales mantuvieron el control de estos polos de acumulación. Ello forzó a un pacto interburgués, cuyo “costo”, en materia laboral, habría sido la regulación discrecional de las condiciones de trabajo en aquellos ámbitos productivos bajo control de la oligarquía cafetalera. De la ausencia de regulación laboral efectiva en el mercado rural, sacaron provecho, posteriormente, los sectores de burguesía agraria que se dieron a la tarea de fomentar nuevos polos acumulativos en este sector (Blanco, 1997).

No aconteció lo mismo con las compañías transnacionales dedicadas a producción y exportación de banano (el otro núcleo duro de acumulación de capital en el país), las cuales se vieron obligadas, por el propio desarrollo histórico del movimiento sindical, a negociar colectivamente las condiciones de empleo con la expresión más desarrollada del sindicalismo de la época. La “deuda histórica” acumulada con estas compañías, por los sectores de burguesía nacional, sería saldada tres décadas más tarde. A principios de la década de los 80, el Estado en alianza con el sector empresarial y un sector conservador de la Iglesia Católica, llevó a cabo una campaña activa de represión sindical en las

---

<sup>65</sup> La Reforma Social inició en 1942 con la creación del Seguro Social, se amplió en 1943 con la promulgación de las Garantías Sociales y el Código de Trabajo como textos constitucionales.

plantaciones bananeras (Aguilar, 1989; Rivera, 1989; Donato y Rojas, 1987). El saldo fue la proscripción, de hecho, del sindicalismo bananero y el inicio de una larga etapa de trabajo sindical clandestino, en medio de un clima de abierta represión, que se prolonga hasta nuestros días.

Adicionalmente, se ha sostenido que la ejecución de la legislación laboral coincidió con un período histórico caracterizado por una amplia debilidad del movimiento sindical, como resultado de su derrota política-militar en la guerra civil de 1948; la adopción de un esquema de políticas antisindicales por parte del Estado; la represión abierta de este movimiento por parte del sector empresarial y su división política e ideológica (Aguilar, 1989; Donato y Rojas, 1987; Solís y Esquivel, 1980, Blanco, 1997).

Téngase presente que con excepción del proletariado agrícola bananero, la clase obrera costarricense quedó al margen de la organización sindical. Como corolario de ello, las condiciones de empleo en amplios segmentos del mercado laboral fueron fijadas en negociaciones bilaterales entre el Estado y los sectores empresariales, cuando no de forma unilateral por los empresarios. Lo cual, como muestran los datos que comentamos, referidos a las tendencias de evolución del empleo precario, no necesariamente se tradujo en el desarrollo de prácticas laborales que propiciaran una integración laboral plena, o si se quiere, empleos de calidad, en todos los sectores productivos. Esta evidencia debería ser tomada en cuenta por quienes, ingenua o interesadamente, sostienen que modelos laborales flexibles pueden dar lugar a empleos de calidad. La evidencia histórica costarricense muestra lo contrario. Allí donde no hubo regulación de las relaciones laborales, conformación de actores laborales autónomos y participación del Estado, lo que se observa es un déficit de integración laboral sustentado en el uso de modelos discrecionales de contratación y gestión de la mano de obra.

Por otro lado, M. E. Trejos (1997) sostiene que la legislación laboral costarricense no es tan estricta en materia de regulación como lo afirman algunos teóricos de la reforma estructural<sup>66</sup>. A su entender, esta legislación presenta “flexibilidades parciales” en el ámbito de la contratación colectiva y “flexibilidades más amplias” en el campo de la estabilidad laboral. Es decir, la legislación habría dejado históricamente grandes espacios al sector empresarial para la adopción de esquemas flexibles de contratación y gestión de la fuerza laboral. Ello explicaría, en parte, la existencia de condiciones

---

<sup>66</sup> En el capítulo 2, señalamos que algunos autores que se identifican con las políticas de ajuste estructural en Costa Rica reconocen que sus mercados laborales operan con gran flexibilidad. Véase al respecto el trabajo de Céspedes y Jiménez (1994).

laborales deficitarias en amplios segmentos del mercado de trabajo; toda vez que los empresarios, amparados en la legislación laboral en boga, podrían burlar algunas de las regulaciones más severas.

El planteamiento de Trejos coincide con la tesis esbozada por De la Garza (1997) para América Latina. Este autor sostiene que, en estos países, la desregulación laboral no ha sido tan profunda como en otros contextos sociales, (por ejemplo, en Europa Occidental), debido a que, en el contexto del modelo sustitutivo de importaciones, los empresarios contaban con amplios márgenes de flexibilidad laboral. Ya sea porque las legislaciones laborales les facultaban a desarrollar diferentes esquemas de contratación y despido de la mano de obra; ya porque no cubrían cabalmente al conjunto a la población asalariada ó bien porque el Estado no se comprometía con su cabal implementación.

Habría que agregar, en el caso costarricense, a las explicaciones anteriores, la existencia de una actitud de intransigencia e intolerancia histórica del empresariado con respecto a cualquier forma de organización autónoma de los trabajadores, y en particular del sindicalismo. El mundo de la empresa privada se erige como un ámbito autoritario, en el cual el poder no está en disputa. En él la organización autónoma de la fuerza laboral está reconocida jurídicamente, pero proscrita en los hechos. Esto ha brindado, a lo largo del tiempo, gran margen de maniobra al sector empresarial para definir las condiciones laborales según sus propios intereses y requerimientos.

No debe olvidarse que el profundo antisindicalismo del sector empresarial costarricense se fundamenta tanto en razones de clase como de orden político. Las primeras aludirían a la reticencia del empresariado costarricense a negociar con el sector laboral la gestión de los recursos productivos y el reparto de la plusvalía allí donde ésta se produce (Solís y Esquivel, 1980). Las segundas se explican por la hegemonía que el Partido Comunista tuvo en el terreno sindical hasta el desenlace de la guerra civil de 1948, donde en conjunto con el movimiento sindical, sufrió una derrota político-militar que truncó sus posibilidades de desarrollo histórico<sup>67</sup> (Rojas, 1989; Aguilar, 1989; Solís y Esquivel, 1980).

Formando parte del nuevo bloque del poder que lideró el modelo desarrollista costarricense, la burguesía industrial tuvo acceso a las instancias de poder estatal que le permitieron mantener al sindicalismo puertas afuera de la industria<sup>68</sup>, y al mismo tiempo, apoyar la promoción de las leyes laborales, pero de forma selectiva. Fortaleció lo concerniente con los derechos y garantías individuales

---

<sup>68</sup> En general, y con excepción del sector bananero, el sindicalismo costarricense se desarrolló en la segunda mitad del siglo 20 en el sector público.

pero evitó, a toda costa, el ejercicio de los derechos de organización y acción colectiva, particularmente en el sector privado (Blanco, 1997).

El comportamiento de la fracción industrial encontró acogida en otros grupos empresariales, quienes hallaron en el respeto discrecional del derecho de trabajo individual una salida que permitía cumplir con los estándares laborales mínimos, al tiempo que mantenía el desequilibrio de poder en su favor en los mercados de trabajo. Este comportamiento político contribuye también a explicar el por qué el empleo precario era ya un rasgo importante en la sociedad costarricense antes de la implementación de las reformas liberales en curso.

Las explicaciones de corto plazo, sobre el particular, harían referencia a dos fenómenos. Por un lado, señalarían que la alta proporción de empleos identificados con algún grado de precariedad laboral, desde el propio inicio de la transición de modelo económico, arrastra los efectos que sobre los mercados de trabajo tuvo la crisis de la deuda y las políticas adoptadas para estabilizar y reactivar la economía.

Al explicar el caso costarricense, Norberto García (1993) sostiene que en el país no fue necesario adoptar una “terapia de shock” para sentar las bases del nuevo modelo económico. A su parecer la crisis de la deuda fue tan profunda que cumplió a cabalidad esta función. Por esto ha propuesto definir esa crisis como un ajuste radical no planeado. La dinámica de los mercados laborales y la correlación de fuerzas en ellos existente varió a favor del sector empresarial ligado a procesos acumulativos transnacionalizados.

Siguiendo esta línea de pensamiento, podría argumentarse que, en materia de precarización laboral, la situación observada en 1989 expresa, por un lado, el déficit de integración laboral imputable al período de modernización desarrollista, y por otro, el ajuste no planeado de la economía, así como los primeros efectos del inicio de la transición hacia el modelo de acumulación globalizado<sup>69</sup>.

También se ha argumentado que desde mediados de los 80, y como parte de la estrategia de la burguesía orientada a crear las condiciones para la inserción de la economía costarricense en los procesos de globalización, se inició una ofensiva empresarial para minar el poder de negociación de las

---

<sup>69</sup> En 1987 se introdujeron cambios conceptuales y metodológicos de gran magnitud en el diseño de la encuesta de hogares y propósitos múltiples, imposibilitando la comparación de los fenómenos acontecidos antes de este año con los que se desencadenan a partir de este momento. Adicionalmente, los indicadores de que se disponía antes de 1989 para estudiar las condiciones de empleo por medio de estas encuestas eran tan limitados que aunque se pudiera construir una serie homogénea de datos, los resultados serían insatisfactorios. De ahí que no se pueda diferenciar los efectos específicos de cada uno de estos procesos sobre las tendencias de precarización del empleo.

organizaciones sindicales y obstruir su incursión en las nuevas actividades productivas de exportación (Donato y Rojas, 1987; M.E. Trejos, 2001, Rivera, 1989, Blanco, 1994).

La estrategia se fundaba en tres pilares. Primero el quiebre de la única expresión de sindicalismo clasista del movimiento obrero costarricense: el sindicalismo bananero. Segundo, el desarrollo de una campaña ideológica que responsabilizaba al movimiento sindical de estar interesado en involucrar a Costa Rica en el conflicto de la guerra revolucionaria centroamericana; con lo cual se abrían las heridas suscitadas por la guerra civil de 1948 y se aislaba ideológicamente al movimiento sindical del sentir popular costarricense. Tercero, el desarrollo de un modelo de organización laboral que competía con el sindicalismo por la representación de los trabajadores, al tiempo que era controlado y dirigido por el sector empresarial.

Así con un movimiento sindical dividido, aislado política e ideológicamente y atravesando una profunda crisis en su interior<sup>70</sup>, el sector empresarial encontró en el solidarismo un modelo de organización laboral afín a sus intereses (Blanco y Navarro, 1982; Flores, 1989; Rivera, 1989; Trejos, 2001).

El ímpetu y respaldo con que el movimiento solidarista fue promovido queda reflejado en algunos indicadores cuantitativos (Cuadro 4.2). En 1999 se estimó que sus recursos económicos representaban el 5% de la economía y que superaba los USA \$500 millones. El número de asociaciones solidaristas en el 2000, superaba en más de 4.2 veces al número de sindicatos activos en el país; con la diferencia de que la mayoría de las asociaciones solidaristas se concentra en el sector privado<sup>71</sup>, mientras que las organizaciones sindicales lo hacen el sector público, pues su presencia en el sector privado es prácticamente nula<sup>72</sup>.

En el 2000, el número de afiliados a asociaciones solidaristas (213.219) había superado en más de 60.000 miembros al total de afiliados a organizaciones sindicales (151.418). Para 1999, el propio movimiento solidarista estimaba que el 41% de los trabajadores de empresas privadas estaban afiliados a alguna organización solidarista, lo cual contrasta brutalmente contra el 2.7% de la peña asalariada sindicalizada en estas empresas, según las estimaciones de Trejos y Blanco (1997).

---

<sup>70</sup> La crisis del movimiento sindical se agudizó por razones político-ideológicas y por las divisiones que experimentaron los partidos de izquierda en la primera mitad de la década de los años 80. Véase al respecto Donato y Rojas (1987), de la Cruz (1997).

<sup>71</sup> El 90 % de la afiliación solidarista tiene lugar en el sector privado.

<sup>72</sup> Trejos y Blanco (1997) estimaron que la afiliación sindical efectiva en el sector privado costarricense era inferior al 2.7% de la peña asalariada de este sector.

De igual manera, la presencia del movimiento solidarista en el sector público, donde el sindicato es un actor laboral fuerte, es minoritaria, representando menos del 15% de la afiliación sindical en este sector. Y, como bien ha sido demostrado, en el sector público el movimiento sindical no es cuestionado por la presencia del solidarismo. Los trabajadores los perciben como dos organizaciones laborales con ámbitos de acción diferenciados; reservándose al sindicalismo la representación y defensa de los intereses del sector laboral frente al empleador (Valverde, 1993; Cubero y Ortega, 1995).

<b>Cuadro 4.2</b>						
<b>Total de asociaciones solidaristas y sindicales, total de trabajadores afiliados</b>						
	Número del Asociación Solidaristas	Número de Sindicatos	Total afiliados al Solidarismo	Solidarismo/ PEA asalariada (%)	Total de afiliados al sindicalismo	Sindicalismo /PEA asalariada (%)
1980	613	280	---	---	106,432	19.5
1986	8,652	335	32,143	5.2	138,583	22.6
1990	1,149	420	113,879	16.2	154,469	22.0
1995	1,471	348	163,473	19.6	171,428	20.6
2000	1,353	262	213,219	22.9	151,418	16.2

**Fuente:** Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Dirección de Asuntos Laborales

Los datos de evolución histórica de estos dos tipos de organización exponen con claridad que mientras la afiliación sindical evolucionaba lentamente, reduciendo su participación con respecto a la pea total asalariada, acontecía lo contrario con la membresía del movimiento solidarista. Este crecimiento no hubiese podido lograrse de no ser por el apoyo interesado y activo que el solidarismo recibió tanto del Estado como del sector empresarial. En términos ideológicos el respaldo de sectores conservadores de la Iglesia Católica ha sido decisivo.

Debe tenerse en cuenta que el solidarismo no sólo constituye un modelo de organización laboral mutualista, con un claro sesgo pro-patronal, e impulsado con el fin de evitar la organización de los trabajadores del sector privado en sindicatos. Se trata, además, de un modelo organizativo que tiende a legitimar el desarrollo de prácticas de flexibilidad laboral, toda vez que las mismas terminan siendo sancionadas como favorables y convenientes para los trabajadores, por la organización que “representa

sus intereses” en la empresa. El solidarismo ha sido instrumentado por el sector empresarial con el fin de llegar a “acuerdos consensuados” con los trabajadores. Esto ha dado lugar a nuevos modelos de contratación, redefinición de las jornadas laborales y asuntos concernientes con la organización del proceso productivo (M.E. Trejos, 2001; Blanco, 1995).

En este sentido el desarrollo de las organizaciones solidaristas en el sector privado tendría una doble funcionalidad para el sector empresarial. Por un lado, legitima el control que el capital tiene sobre el mundo de las relaciones laborales, profundizando el desequilibrio estructural de poder existente en ese sector. Por otro, desarrolla un modelo de organización laboral que al estar imposibilitado de participar en la negociación de las condiciones de trabajo, le permite a los empresarios introducir cambios organizacionales y laborales, en función de los requerimientos que impone el avance de la competencia internacional, sin tener que entrar en negociaciones con el sector laboral.

Trejos y Mora (1995) han mostrado que, en el caso del sector industrial exportador, el solidarismo era promovido por el sector empresarial como una modalidad de acción laboral que tenía el propósito de anticipar e inhibir cualquier iniciativa de organización sindical. Encontraron, que las gerencias de las empresas estudiadas reconocían abiertamente el uso con fines desmovilizadores del solidarismo. Esto con el fin de mantener el control absoluto sobre las decisiones productivas, la gestión del proceso de trabajo y la fijación de las condiciones de trabajo. Un par de testimonios de gerentes de empresas del sector industrial exportador, extraídos del estudio referido, ilustran este argumento:

*“Mientras exista Asociación Solidarista no hace falta formar sindicato. Tal vez si no existiera Asociación Solidarista podría ser necesario. Pero eso depende de las condiciones existentes en cada fábrica. Cuando las condiciones laborales en las empresas son buenas y no se cumple la ley, y no hay Asociación Solidarista, podría tener sentido el sindicato. Pero aquí, en esta empresa, nada de eso sucede. Por eso no se ocupa el sindicato”.*

*“Si aquí se forma un sindicato nosotros preferimos cerrar la empresa, poner candado e irnos. De por sí el local no es nuestro y la maquinaria está hipotecada. De ahí que si algún cabeza caliente hace eso, mejor nos vamos y nos perdemos. Porque este es un negocio. Estamos por ganar y no por perder”.*

Es también ampliamente conocido que en la promoción del movimiento solidarista, las empresas terminan haciendo algunas concesiones al sector laboral. En lo fundamental, las concesiones están relacionadas con el acatamiento de las normas legales fundamentales y el desarrollo de un conjunto de

servicios complementarios, todo ello a cambio de una actitud “comprensiva” del sector laboral con respecto la ejecución de nuevas políticas de contratación/despido y gestión de la fuerza laboral en el proceso de trabajo.

Por lo general, las “concesiones” empresariales al sector laboral están relacionadas con temas que pueden generar un mejor ambiente laboral (recreación, deporte, iluminación, soda, permisos educativos), pero también con ámbitos extralaborales que condicionan el nivel de vida de la fuerza laboral (crédito, vivienda, educación, préstamos). Sin embargo, la característica central es que ninguno de los temas “acordados” cuestiona los aspectos de fondo sobre los que se estructura el conflicto laboral: distribución del excedente productivo; fijación de condiciones de trabajo y ejercicio de los derechos laborales colectivos (Blanco y Navarro, 1982; Rivera, 1987; M.E. Trejos, M.E, 2001). De nuevo, un testimonio ilustra el tema de las “concesiones” empresariales al sector laboral. Se trata, en este caso, de la opinión de un trabajador de planta de industrias exportadoras que sintetiza la opinión de muchos de sus colegas:

*“Aquí los sindicatos no pegan. Nosotros vacilamos con los jefes, nos damos bromas, nos tratamos como una sola familia. A uno lo chinean más de la cuenta. Además nos pagan los pases, uno gana bien, nos venden los almuerzos muy baratos y de muy buena calidad”<sup>73</sup>.*

De igual manera, el testimonio de uno de los gerentes de estas empresas, muestra el sentido del sector empresarial:

*“Aquí los trabajadores tienen muy buenas condiciones laborales: médico de empresa, incentivos, bonificación por calidad, servicio de transporte gratuito, Asociación Solidarista, y muchas otras cosas más”.*

En un contexto laboral como el descrito, la gestión de la empresa puede conducirse sin las clásicas resistencias laborales, y la introducción de cambios en los modelos organizativos y laborales se puede realizar con gran agilidad, eficiencia y sin mayor costo para el sector empresarial.

En ese sentido puede sugerirse que el solidarismo es indicativo de un nuevo tipo de relaciones laborales, el cual se caracterizaría por la emergencia de una especie de “neocorporativismo” (Pérez Sáinz y Mora Salas, 2004). Solo que en la fase actual de desarrollo globalizado de la producción, este pacto tiene lugar en la empresa; su administración es una prerrogativa del sector patronal y no requiere de la participación del Estado. La ruptura del pacto “neocorporativo”, a nivel de la empresa, no

---

<sup>73</sup> Tomado de los testimonios consignados en el trabajo de M.E. Trejos y Minor Mora (1995).

necesariamente se expresa en un repunte del conflicto laboral, en tanto que el modelo de relaciones laborales se sustenta en una creciente contractualización e individualización del contrato de trabajo, y no hay actor laboral colectivo que asuma la defensa de los intereses del sector laboral (Blanco, 1996).

La presencia de este pacto “neocorporativo” de tipo descentralizado, podría explicar, en parte, por qué el proceso de precarización laboral ha avanzado de forma lenta y moderada en el contexto de las reformas estructurales. Es también factible argumentar que el grupo de fuerza laboral que ha quedado sometido a puestos de trabajo de alta precariedad se concentra en unidades productivas donde ese pacto no tiene lugar; o bien, se trata de grupos de población que por su condición de alta vulnerabilidad laboral han sido excluidos de entrada, como los trabajadores migrantes nicaragüenses o la fuerza laboral adolescente (Blanco, 1996).

Además de las razones antes expuestas, debe señalarse que el proceso de precarización laboral ha sido moderado, porque en el país no se ha producido una desregulación abierta de las relaciones laborales. En la década de los 90, se han emitido sanciones contradictorias en este terreno. Por un lado, se promovieron nuevas leyes de carácter proteccionista<sup>74</sup>, e incluso por primera vez en la historia nacional, y como parte de las presiones internacionales ejercidas por el movimiento sindical, se introdujo el fuero sindical en el Código de Trabajo y se intentó limitar el poder de las asociaciones solidaristas en el mundo laboral<sup>75</sup>. Sin embargo, al mismo tiempo, se han promovido reinterpretaciones jurídicas, y sanciones administrativas, que favorecen una mayor flexibilidad de las relaciones laborales; o bien, se han tomado decisiones políticas que apuntan claramente en esta dirección (Blanco, 1996; Bolaños 2001; Trejos, 1997).

Sin embargo, debe apuntarse que hasta la fecha, los proyectos más ambiciosos que pretenden una transformación de legislación laboral de signo flexibilizador no han encontrado un ambiente positivo

---

<sup>74</sup> Se promovió la Ley de Igualdad Real de la Mujer; La Ley de la Persona Discapacitada; El Código de la Niñez y la Infancia y, sin duda, la más importante la Ley 7360 de 1993, que introduce un conjunto de reformas al Código de Trabajo relativas a la protección de los derechos sindicales. Esta última ley fue inducida cuando sindicatos costarricenses en alianza con la central de trabajadores norteamericanos AFL-CIO, interpusieron una demanda ante el Congreso Norteamericano que amenazaba con excluir a Costa Rica del Sistema General de Preferencias, por violación a los derechos sindicales. Un análisis a profundidad de este tema se encuentra en Blanco (1994).

<sup>75</sup> El tratamiento de estos temas excede los límites de este trabajo. Un análisis detallado puede encontrarse en Chacón, 2003; Blanco, 1994.

para su tramitación en el Poder Legislativo, donde aún continúan a la espera de una coyuntura favorable<sup>76</sup>.

Lo importante aquí es indicar que en Costa Rica aún no se ha producido una transformación integral o abrupta de la legislación laboral que permita abiertamente el desarrollo de modelos de flexibilidad laboral radical, a diferencia de otros contextos, como el caso peruano o el panameño, en los cuales las reformas estructurales implicaron una transformación estructural del Código de Trabajo. En ese sentido, puede decirse que la reforma laboral en Costa Rica es de tipo parcial, y es muy probable que este rasgo no se altere en el corto plazo.

Lo que ha acontecido en este país es más un debilitamiento progresivo de la capacidad de regulación efectiva del Estado, en conjunto con la adopción de fallos jurídicos que en materia laboral abren el “portillo” para el avance de los procesos de flexibilidad, pero de manera acotada. Blanco (1996) ha observado que en Costa Rica la tónica predominante en los años 90 fue el desarrollo de una tendencia focalizada a la flexibilidad de la legislación laboral. El derecho colectivo de trabajo el campo más afectado por este proceso (Blanco, 1996).

El debilitamiento de la capacidad de regulación del Estado puede ilustrarse a partir de dos casos. El referido a la evolución de la política de salarios mínimos y el concerniente a la inspección del trabajo.

En el primer campo, las políticas de desregulación han sido evidentes desde mediados de la década de los 80, cuando se sentaron las bases para la modificación de la política de salarios reales crecientes que el Estado costarricense había impulsado en el modelo desarrollista con el propósito de ampliar el mercado interno y mejorar las condiciones de vida de amplios sectores de la población (Rovira, 1987; Garnier y otros, 1994)

Gindling y Terrel (1995) han demostrado cómo, en su afán por restringir el campo de regulación salarial, el Estado pasó de un esquema amplio en materia de fijación de salarios mínimos a uno restringido. Hasta el inicio de las políticas de ajuste (1987) el Estado intervenía activa y considerablemente en el mercado laboral fijando más de 300 salarios mínimos. Había una fijación según rama de actividad, grupo ocupacional y nivel de calificación de la fuerza laboral.

---

<sup>76</sup> Quizás el proyecto más representativo de los intereses empresariales por promover cambios en la legislación laboral de corte flexibilizador sea el proyecto de Ley No. 15.161 que busca reformar varios artículos del Código de Trabajo y en particular lo concerniente con la definición de la jornada laboral ordinaria.

Con el fin de adoptar un esquema que favoreciera la liberalización económica se inició, en 1987, un proceso paulatino de reducción y compactación del número de categorías para las cuales se fijaba salarios mínimos. La lógica de la “compactación” fue nítida. Se optó siempre por dejar como referencia al grupo que reportaba el menor salario. Por ejemplo, el salario mínimo de un obrero no calificado de la construcción, fue homologado con uno del sector industrial manufacturero. Este, por su parte, fue equiparado con el un peón agrícola y una servidora doméstica, ocupando éstas el nivel inferior de las categorías salariales y así sucesivamente. Esto hasta llegar a un esquema, que es el que está vigente en la actualidad, en donde sólo se dictan salarios mínimos para cuatro categorías laborales<sup>77</sup>. El movimiento es claro. Se pasó de una intervención estatal amplia a otra restringida; otorgando mayor cabida al “mercado” para que se hiciera cargo de normar las retribuciones del factor humano del proceso productivo.

La política de reducción de la participación del Estado en la fijación de salarios por categoría ocupacional y rama de actividad se sustentó en la tesis de que un esquema más simple coadyuvaría a ejercer un mejor control sobre el sector empresarial. Gindling y Terrel (1995) muestran que este objetivo no se cumplió. Estos autores concluyeron que más bien aconteció lo opuesto. Es decir, en el período en que se pasa de un esquema de regulación salarial amplio a otro restringido, se incrementó el porcentaje de fuerza laboral que percibía ingresos por debajo del salario mínimo. Poniéndose así al descubierto que una mayor desregulación de las condiciones de operación de los mercados no se traduce, mecánicamente, en un mejoramiento de las condiciones de empleo de la fuerza laboral. Desregulación, en este caso, implicó, mayor precarización, al menos en cuanto a lo que la retribución de la fuerza de trabajo concierne.

En el segundo campo, el análisis de la evolución del Departamento de Inspección del Trabajo del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, también apunta en la misma dirección. Existe un amplio consenso en el sentido de que ésta no es cualquier unidad gubernamental, sino una de gran trascendencia, pues tiene a su cargo velar por el cumplimiento de la legislación laboral. Por decirlo en breve, es el referente institucional responsable de evitar violaciones a la ciudadanía laboral costarricense.

---

<sup>77</sup> La escala se agrupa según nivel de calificación del trabajador pero sin hacer distinciones por rama de actividad, zona urbana o rural. Las categorías son: trabajador no calificado; trabajador semicalificado, trabajador calificado y trabajador especializado.

Según Franklin Benavides, trabajador de esta dependencia, el número funcionarios de este departamento no ha sufrido cambios desde 1993, cuando como resultado de los programas de reducción de la planilla pública, un número importante de trabajadores decidió acogerse al plan de retiro voluntario<sup>78</sup>. Los datos oficiales sobre personal de esta dependencia, indican que en 1999 se conformaba de 137 funcionarios de los cuales 113 estaban a cargo de las labores de inspección y denuncias y el restante era personal administrativo.

Si la relación de puestos no ha cambiado positivamente en este período, como en efecto ha de haber acontecido, porque esta dependencia, como todo el Ministerio, está sujeta a normas estrictas de contención del gasto público, entonces la relación entre inspectores de trabajo y población económicamente activa asalariada ha variado negativamente en los siguientes términos. En 1990 la relación era de 1.6 inspectores por cada 10.000 trabajadores asalariados en tanto que en el 2000 está había caído a 1.2, reportando un deterioro acumulado de más de un 40% en la relación analizada, durante la década de 1990.

Más aún, Chacón (2003) reporta que en el 2001, el departamento de inspección al trabajo del Ministerio de Trabajo contaba sólo con 89 inspectores laborales, quienes debían atender unos 97,430 centros de trabajo distribuidos en todo el país. Es decir, a cada inspector le correspondía supervisar lo que acontecía en 1,095 establecimientos laborales. Si se tiene en cuenta, sostiene el autor, que cada inspección laboral supone un mínimo de dos visitas a un centro de trabajo, y que los días laborales al año son 260 (sin descontar feriados obligatorios), entonces, a cada inspector le correspondería cubrir 8 establecimientos al día. Esto, a juicio de Chacón, excedía con creces su capacidad de trabajo, la cual se ha visto diezmada por las restricciones existentes en materia de asignación presupuestaria. Por tal razón, este Departamento sólo inspecciona aquellos centros laborales sobre los cuales hay formulada una denuncia formal por parte de algún trabajador.

La baja prioridad asignada a la regulación del mercado de trabajo es del todo evidente si se considera que la inversión en este campo no alcanzó, en el 2000, ni el 1% del gasto social, el cual representó el 16% del PIB (J.D.Trejos, 2000). Es claro que, con una limitada cantidad de recursos económicos, el Ministerio de Trabajo no puede cumplir su función reguladora. Por este medio se

---

<sup>78</sup> Hacemos referencia al Plan de Movilidad Laboral puesto en marcha durante la administración del presidente Calderón Fournier, ya comentado. Las pérdidas en recurso humano fueron por tal motivo fueron “compensados” con el traslado de funcionarios de otras instituciones públicas al Departamento de Inspección del trabajo. En los números, la unidad no se vio diezmada. En la práctica, se substituyó funcionarios/as con mucha experiencia en el campo por nuevos funcionarios/as provenientes de instituciones no intervenían en el campo laboral.

fomenta la flexibilidad del mercado laboral no a partir de cambios en la Ley del Trabajo, sino por la incapacidad institucional de control. Esta, sin duda, ha sido la ruta seguida por Costa Rica.

La limitada capacidad de supervisión es ampliamente conocida por el sector empresarial quien saca provecho de su capacidad de presión sobre el trabajador para evitar que estos interpongan denuncias formales por incumplimiento de las leyes laborales ante el Ministerio de Trabajo. La interposición de denuncias es sancionada, en el ámbito empresarial, con el despido; siendo éste el disuasivo principal que inhibe a las y los trabajadores a denunciar formalmente a sus patronos por el incumplimiento de la Ley de Trabajo (Chacón, 2003). Cuando, las empresas no logran evitar la formalización de denuncias por violación al Código Laboral, después de un largo período sujeto a trámites burocráticos en los juzgados, cuando son sancionadas, deben pagar multas que por su baja monta invitan al incumplimiento de la normativa laboral.

De esta manera, la capacidad de fiscalización gubernamental queda reducida a su mínima expresión, otorgando a los empleadores un alto grado de discrecionalidad en el acatamiento de los estándares laborales actuales.

Estos datos apenas si logran graficar las limitaciones crecientes que tiene el Estado costarricense, en la actualidad, para disponer de mecanismos institucionales que le permitan hacer un ejercicio estricto de las leyes laborales. Es claro que se trata de una limitación auto-impuesta, mediante la cual, el propio Estado crea las condiciones para que las empresas adopten esquemas de flexibilidad de hecho; aunque mantiene algún nivel coercitivo sobre ellas. Este “juego” explica, en parte, el por qué el proceso de precarización laboral es moderado. Asimismo, contribuye a esclarecer por qué el país no se ha embarcado en una reforma integral de carácter flexibilizador.

A nuestro entender, la carencia de una reforma laboral flexibilizadora de amplio alcance, atempera el ritmo con que avanzan los procesos de desregulación y flexibilización laboral, moderando así sus efectos negativos sobre las condiciones de empleo. Toda vez que el sector empresarial debe atender algunas condiciones laborales mínimas, y el sector laboral no renuncia a hacer efectivos los derechos de ciudadanía que la legislación le confiere.

Es muy importante subrayar que los derechos laborales están muy asentados en el imaginario social costarricense. Algunos de los logros más importantes que el país alcanzó en materia de desarrollo social, se sustentaron precisamente en el acceso del sector laboral a empleos formales que se constitúan en un medio para el desarrollo de la ciudadanía y la integración social. El conflicto político

más grave que vivió Costa Rica en su contemporaneidad, la guerra civil de 1948, llegó a su fin sobre la base de un pacto político entre los bloques contendientes, cuyo núcleo básico era el respeto al Código de Trabajo y a la Ley de Garantías Sociales. Es decir, se trató de una salida política que institucionalizó la ciudadanía social como fundamento del ejercicio democrático y de la convivencia pacífica en el país. Su remoción no puede ser realizada de manera acelerada sin atizar el conflicto social. Esta, sin duda, es una consideración más que explica el por qué aún el país no ha optado por una transformación radical de la institucionalidad laboral, permitiendo entender el avance moderado de las tendencias de precarización laboral

La confluencia de este complejo cuadro de factores históricos ayuda a explicar, en gran medida, el carácter moderado del proceso de precarización laboral observado en Costa Rica. Sin embargo, surge la pregunta siguiente. ¿Aunque moderado, puede sostenerse la hipótesis de cambio estructural en las tendencias de precarización del empleo observadas durante el período de consolidación del nuevo modelo acumulativo?

#### **4.4 PRECARIZACION DEL EMPLEO Y CAMBIO ESTRUCTURAL**

##### **4.4.1 Cambio en el nivel de precariedad laboral**

Constatar la tendencia hacia el incremento relativo de la precarización laboral constituye un hallazgo empírico de gran importancia. No obstante, no es una prueba robusta de que la transición hacia modelo acumulativo globalizador esté sustentado en la extensión del empleo precario.

Existe la probabilidad de que en un contexto donde el cambio estructural se manifiesta con tanta moderación, los cambios en la composición relativa del empleo precario no sean sustantivos. Por tal motivo, es necesario someter a prueba formal la hipótesis de que el nivel de precariedad laboral ha cambiado en el período en observación.

La estadística ofrece en la actualidad una prueba formal para dilucidar este tema, a saber: la prueba de cambio estructural<sup>79</sup>. En este trabajo estamos interesados en hacer uso de las posibilidades

---

<sup>79</sup> Esta prueba permite estimar la hipótesis de un cambio estructural global (todo cambia) o bien variantes del mismo, tales como cambios en la constante (nivel); cambios en los determinantes (coeficientes de regresión), o cambio en la constante y en algunos determinantes. Los atributos y alcances de la prueba pueden consultarse en Gujarati (2001) y en Greene (2000). Este último autor incluye además algunas variantes a la versión clásica del test de Chow para probar la hipótesis de cambio estructural cuando las muestras de la población bajo análisis no tienen la misma varianza.

que brinda esta prueba para realizar un doble ejercicio. Primero, para determinar si el cambio en el nivel de precariedad laboral observado en Costa Rica es significativo desde un punto de vista estadístico. Segundo, si algunos de los condicionantes estructurales de este fenómeno, resaltados por la bibliografía especializada, presentan cambios de relevancia.

La prueba, en sentido estricto, permite determinar si nos estamos refiriendo a un fenómeno sustantivo que pone en evidencia la existencia de un cambio estructural en el comportamiento de los mercados laborales, como resultado del avance del modelo de apertura y liberalización económica, o si por el contrario, no hay modificación de la tendencia histórica.

El ejercicio exige realizar un análisis de regresión múltiple cuya variable dependiente de cuenta de los cambios en el nivel de precarización del empleo, siendo las variables independientes, todos aquellos factores teóricamente relevantes que explican éste fenómeno<sup>80</sup>.

La prueba de cambio estructural se sustenta en el análisis de diferencias entre las magnitudes de las constantes de 1989 y 2000. Para realizar esta prueba es necesario primero, juntar ambas bases de datos y ajustar un solo modelo de regresión con todos los datos. Posteriormente, se estiman, para cada año por separado, las mismas regresiones. Finalmente, se realiza una prueba “F” para determinar si la diferencia entre los coeficientes de las constantes de los modelos de regresión analizados es estadísticamente significativa.

En nuestro caso se ha realizado este ejercicio definiendo un modelo de regresión que contiene al índice de precarización laboral<sup>81</sup> como variable dependiente y tres “bloques” de factores explicativos de la precariedad laboral. El primero está relacionado con variables de orden sociodemográfico que permiten caracterizar el tipo de fuerza laboral más vulnerable a la precarización del empleo; se incluyen aquí el sexo, la edad en años cumplidos, la escolaridad (medida en años de educación formal aprobados) y la condición de jefatura del hogar. El segundo se refiere a factores de orden socio-territorial que confieren especificidad a los mercados laborales (zona y región). El tercero reúne un conjunto de variables que califican al empleo del lado del puesto de trabajo, específicamente la inserción institucional (diferenciando el público, el privado<sup>82</sup> y el empleo doméstico), el tamaño del establecimiento (agrupado en 3 categorías analíticas y una residual (micro, pequeño, grande e ignorado); el grupo ocupacional (organizado en 3 categorías sustantivas y una residual, a saber: grupos

---

<sup>80</sup> Los detalles estadísticos de esta prueba se presentan en el anexo 5.1

<sup>81</sup> Los aspectos metodológicos relacionados con la construcción de este índice pueden consultarse en el anexo 2

<sup>82</sup> El sector privado no incluye el empleo doméstico

ligados al trabajo directivo y profesionales; grupos ligados al trabajo administrativo y supervisión; grupos ligados al trabajo manual; el residual lo constituyen quienes no brindan información sobre la categoría ocupacional); y la rama de actividad, organizada en torno a 7 grupos sustantivos (agricultura, industria, construcción, servicios distributivos, servicios al productor, servicios sociales, servicios personales<sup>83</sup> y el grupo residual (rama ignorada).

En términos formales, el modelo de regresión se define en los términos contenidos en la ecuación 1:

$$\begin{aligned}
 Y = & \alpha_1 + \alpha_2 + \beta_1 D_{\text{sexo}} + \beta_2 \text{edad} + \beta_3 \text{edad}^2 + \beta_4 \text{añosed} + \beta_5 \text{añosed}^2 + \beta_6 D_{\text{jh}} + \beta_7 D_{\text{zona}} + \\
 & \beta_8 D_{\text{rpa}} + \beta_9 D_{\text{asp}} + \beta_{10} D_{\text{ded}} + \beta_{11} D_{\text{tm}} + \beta_{12} D_{\text{tp}} + \beta_{13} D_{\text{tig}} + \beta_{14} D_{\text{god}} + \beta_{15} D_{\text{gopa}} + \\
 & \beta_{16} D_{\text{goig}} + \beta_{17} D_{\text{dra}} + \beta_{18} D_{\text{rc}} + \beta_{19} D_{\text{sd}} + \beta_{20} D_{\text{spr}} + \beta_{21} D_{\text{ss}} + \beta_{22} D_{\text{spe}} + \beta_{23} D_{\text{ri}} + \mu_i
 \end{aligned}
 \tag{1}$$

Los resultados del ajuste de este modelo de regresión<sup>84</sup> se presentan en el Cuadro 4.3. Puede observarse que los modelos muestran un buen ajuste, incrementando así la confiabilidad sobre los resultados obtenidos<sup>85</sup>. El coeficiente de determinación indica que las variables independientes dan cuenta de un 46% de la varianza observada en el índice de precariedad laboral (modelos integrados). El poder explicativo del modelo de 1989, juzgado por el valor del coeficiente de determinación, es ligeramente superior al del 2000; sin embargo, se mantiene en rangos muy cercanos. Adicionalmente, el sentido de los coeficientes de regresión es el esperado. Todo ello lleva a concluir que estamos frente a un modelo que ajusta bien los datos a partir del enfoque teórico definido.

En relación con el tema sustantivo, la demostración formal del cambio en el nivel de precarización laboral, los coeficientes de regresión referidos a las constantes de 1989 y 2000, revelan que entre el año base y el de referencia se incrementó el nivel de precarización laboral. El resultado sugiere que la aplicación de las reformas estructurales ha tenido una incidencia negativa en esta materia.

<sup>83</sup> se excluyó de este grupo al empleo doméstico, el cual aparece directamente identificado en este modelo de regresión.

<sup>84</sup> Las pruebas sobre multicolinealidad indican que el modelo no presenta problemas en este orden. Véase resultados en anexo 5.2. Los resultados de las regresiones para cada uno de los años por separado se presentan en el anexo 5.4 A y 5.4 B

<sup>85</sup> Greene (2000) sostiene que en bases de datos donde la intervianza es muy grande, como suele suceder cuando las filas de la matriz de datos corresponde cada una a un individuo, lo común es obtener coeficientes de determinación bajos. El autor estima que un R-cuadrado de .20 ya es bastante satisfactorio. Utilizando este criterio se podría argumentar que nuestros resultados son muy satisfactorios desde el punto de vista del coeficiente de determinación

Para fundamentar esta conclusión, es necesario someter a prueba formal la hipótesis del cambio en el nivel de la constante. Para tales efectos se requiere realizar un análisis de probabilidad empleando para ello el estadístico F. Para ello es necesario formular la hipótesis en términos formales:

$$H_0 : \alpha_{1989} = \alpha_{2000}$$

$$H_1 : \alpha_{1989} < \alpha_{2000}$$

En lo sustantivo la hipótesis nula sostiene que las diferencias en los niveles de precarización del empleo entre 1989 y 2000 no son estadísticamente significativas. Es decir, que la consolidación del modelo de acumulación globalizado, sustentado en la aplicación de las políticas de cambio estructural, no ha implicado un cambio en las relaciones laborales. El mercado de trabajo seguiría mostrando la misma capacidad integradora, en materia laboral y social, que la observada antes y después de la aplicación de las políticas de cambio estructural.

Para probar esta hipótesis, debe realizarse la prueba de cambio estructural o test de Chow<sup>86</sup>, para cambio en el nivel de las constantes, cuyos resultados se presentan a continuación:

$$F(23, 17910) = \left[ \frac{(9740.28243 - 4001.69687 - 5688.87364/23)}{(4001.69687 + 5688.87364)/(7826 + 10136 - 2(24))} \right]$$

$$F(23, 17910) = 4.0000,$$

Significancia de P = .0000

Los resultados expuestos indican que, con un nivel de significancia del 1%, puede rechazarse la hipótesis nula. Es decir, los datos corroboran que el cambio en los niveles de precariedad (constantes) reportados en el Cuadro 4.3 es estadísticamente significativo.

---

<sup>86</sup> Uno de los supuestos críticos de esta prueba es que el modelo de regresión es homocedástico. Ver el tratamiento de este punto en el anexo 5.3

**Cuadro 4.3**  
**Regresión sobre cambio nivel de precariedad laboral entre 1989 y 2000 (cambio de intercepto)**

	agrupados	1989	2000
Constante 1989	0.9880789	0.9884263	
Constante 2000	1.0458600		1.0435420
Mujer (hombre = 0)	0.0780996	0.04640	0.10262
Edad	-0.0554772	-0.05401	-0.05674
Edad al cuadrado	0.000618	0.00058	0.00065
Años de educación formal	-0.0539458	-0.06726	-0.04746
Años de educación al cuadrado	0.0011065	0.00209	0.00055
Jefe del hogar ( otros = 0)	-0.0985638	-0.07535	-0.11770
Zona rural (urbano = 0)	0.1228515	0.10822	0.13495
Resto de país (Región Central = 0)	0.0482652	0.03629	0.05688
<i>Tipo de Asalariado (sector privado = 0)***</i>			
Asalariado sector público	-0.2702457	-0.32294	-0.20553
Asalariado emp. Doméstico	0.2482225	0.27087	0.23685
<i>Tamaño de empresa (grande = 0)***</i>			
Empresa Micro	0.7158164	0.76609	0.67744
Empresa Pequeña	0.4220417	0.41361	0.42252
Empresa tamaño ignorado	0.3785589	0.46667	0.31458
<i>Grupo de Ocupación (manuales = 0)***</i>			
Grupo profesionales**	-0.2838598	-0.18769	-0.34715
Grupo personal administrativo	-0.288919	-0.21430	-0.33173
Grupo ocupación ignorado	-0.108818	-0.12421	-0.05890
<i>Rama de actividad = 0)***</i>			
Agricultura	0.3244197	0.33218	0.30789
Construcción	0.339997	0.33940	0.33329
Servicios distributivos	0.0505737	0.00709	0.07749
Servicios al productor	0.0559891	-0.03991	0.10464
Servicios sociales	0.1357962	0.06961	0.16431
Servicios personales	0.1227675	0.10178	0.12754
Rama ignorada	0.1089902	0.13341	0.04210
R cuadrado	0.4599	0.4934	0.4332
Suma de residuos al cuadrado	9740.28243	4001.69687	5688.87364

\* se refiere a la constante del año 1989

\*\* integra también personal superior en puestos de mando (gerentes y administradores)

\*\*\* La prueba F indicó una probabilidad de .000 en los tres casos. Tipo de asalariado reporta un F(2,18427) = 78; Tamaño de Establecimiento generó un F (3,18427) de 4.79; Grupo de Ocupación Reporta un F (3,18427) de 50 y Rama de Actividad un F (7,18427) de 22.

**Fuente:** Elaboración propia

Puede, por tanto sostenerse que en materia de precarización laboral las políticas de ajuste han implicado un cambio estructural, cuya tendencia es el aumento de la incidencia de este tipo de empleo. Esto sugiere que los mercados de trabajo asalariados responden a criterios que no favorecen el desarrollo de dinámicas de inclusión laboral, sino más bien lo opuesto. La precarización laboral se constata como un hecho que ha adquirido una centralidad en la operación de estos mercados. Lo cual, sólo puede ser entendido, según nuestro marco conceptual, como el resultado de los cambios operados en materia de desregulación laboral, debilitamiento de la capacidad de negociación de los trabajadores y la adopción de nuevos esquemas de organización socio-productiva en las empresas adoptados para mejorar la competitividad-precio de las empresas.

La evidencia empírica no favorece a los teóricos de las reformas estructurales. Ello incluso en un país que ha adoptado un modelo de ajuste estructural heterodoxo, pausado y progresivo, en el que no sólo se han adoptado las políticas de cambio estructural sino que también se han introducido importantes de políticas de compensación social y laboral (Barahona, Sauma y Trejos, 1999; Valverde, Trejos y Mora, 1995 ); las políticas de flexibilidad y desregulación han sido moderadas; y la “negociación” entre los actores sociales no ha sido suprimida (Ulate, 2000, Rovira, 2004).

La demostración realizada podría ser objetada aduciendo que el empleo precario es diverso y que la prueba de cambio estructural realizada no demuestra en qué nivel ocurre el cambio. En este sentido es necesario analizar si el incremento en los niveles de precarización laboral observado es general, como se deduce del análisis de regresión realizado, o por el contrario, si se trata de un proceso que está concentrado en el nivel de precariedad más moderado, como parece desprenderse de las tendencias de evolución de éste fenómeno. También es pertinente señalar que el análisis de los factores condicionantes de la precariedad laboral tanto como la construcción de los perfiles de la fuerza de trabajo más vulnerable se abordan en las siguientes secciones.

#### **4.4.2 Cambio estructural por nivel de precarización laboral**

Es posible abordar este último punto mediante la estimación de un modelo de regresión cuya variable dependiente conserve los niveles de precarización laboral analizados. Es decir, un modelo de regresión multinomial.

La hipótesis de trabajo, en este caso sería que el cambio en el nivel de precariedad laboral no está circunscrito a un sólo nivel, por ejemplo, el de precariedad baja, sino que es generalizado. De esta manera se refutaría la posible crítica antes mencionada, según la cual los resultados derivados del análisis de regresión lineal no son concluyentes.

Para analizar esta hipótesis se requiere ajustar un modelo de regresión logística multinomial que analice los condicionantes de la probabilidad del empleo precario. Formalmente<sup>87</sup>, el modelo se define según los términos de la ecuación siguiente:

$$P(Y_i = h / X_1, X_2, \dots, X_k) = \frac{e^{\alpha_0 + D_i \alpha_1 + b_{h1} x_1 + \dots + b_{hk} x_{hk}}}{1 + \sum_{h=1}^{M-1} e^{\alpha_0 + D_i \alpha_1 + b_{h1} x_1 + \dots + b_{hk} x_{hk}}} \quad (2)$$

donde,

$h = 1, 2, 3, M-1$

$h = 3$  y  $k = 28$

y,

$D_i \alpha_1$  es la variable dicotómica que codifica con 0 a las observaciones de 1989 y 1 las del 2000.

Este coeficiente mide la diferencia de magnitudes entre las intercepciones de 1989 ( $\alpha_0$ ) y las del 2000 ( $\alpha_0 + \alpha_1$ ).

La bondad de ajuste de este modelo puede ser analizada a partir de la lectura de la siguiente tabla y de manera complementaria con los estadísticos que la siguen:

---

<sup>87</sup> La especificación de las variables consideradas en este modelo se presenta en el anexo 5.5.

<b>Cuadro 4.5 A</b>				
<b>Tabla Eficiencia predictiva del Modelo de Regresión (Clasificación de casos)</b>				
Observados	Predichos			
	No precario	Precario bajo	Precario Alto	% Aciertos
No precario	4,674	2,142	69	67.9
Precario bajo	1,877	5,080	1,220	62.1
Precario Alto	129	1,825	2,074	51.5
Porcentaje Total				62.0

En general la tabla de clasificación de los casos considerados en el análisis muestra que el modelo tiene la capacidad de predecir correctamente poco más del 60% de los casos. Adicionalmente, la eficiencia clasificatoria del modelo es balanceada, aunque menos eficiente en la predicción de los casos de precariedad alta, pero sin llegar a niveles críticos que cuestionen los resultados<sup>88</sup>.

<b>Cuadro 4.5 B</b>	
<b>Estadísticos Bondad de Ajuste</b>	
Cox and Snell	0.419394515
Nagelkerke	0.476697092
McFadden	0.256631875
R2 (pseudo)	0.26
LL sin modelo	-19448.16
-2LL con modelo	-14396.2
N	18,360
Wald chi2(58)	4977.100
Prob > chi2	0.000

Los estadísticos formales de bondad de ajuste, resumidos en el Cuadro anterior indican que estamos frente a un modelo de regresión que es significativo (prueba de significancia de Chi-Cuadrado). Adicionalmente, el conjunto de coeficientes que emulan al coeficiente de determinación de

<sup>88</sup> De hecho regresiones logísticas que comparan cada uno de los niveles de precarización laboral contra el empleo no precario, muestran lo contrario. La capacidad explicativa de los modelos se incrementa conforme avanza el nivel de precariedad.

los modelos de regresión lineal (pseudo-Rcuadrada), indican que la capacidad explicativa del modelo oscila entre un 47% y un 26%. Si se toma el último dato, por considerarlo más exigente, se tiene que los factores explicativos pueden dar cuenta de alrededor del 26% de la reducción de los errores observadas en la estimación de las probabilidades de que un empleo sea precario alto o precario bajo en comparación con los empleos no precarios.

Por otro lado, las pruebas de multicolinealidad (anexo 5.6) muestran que los valores de VIF, Tolerance y del Condition Index se mantienen en rangos no críticos. Indicando con ello que el modelo no presenta problemas de multicolinealidad que pongan en duda los resultados, desde el punto de vista del impacto específico de los regresores considerados.

Se podría argumentar que estos modelos son “menos eficientes” que el anteriormente estimado, cuando se analizó los condicionantes del empleo precario con base en un modelo de regresión lineal y cuya variable dependiente es nuestro índice de precarización del empleo. Empero, este no es el caso, pues se trata de modelos diferentes. Adicionalmente, el modelo multinomial se presenta como más complejo en tanto que con un mismo grupo de variables predictoras se busca dar cuenta de las intensidades diferenciales del fenómeno estudiado.

En general, los Pseudo R-cuadrados ajustados se mueven en los límites que Greene (2000) considera como satisfactorios cuando los casos observados muestran una gran intervarianza.

Puede concluirse que los modelos tienen un grado de bondad de ajuste satisfactorio. No obstante se llama la atención, en el plano analítico, al hecho de que las explicaciones conceptuales disponibles sobre el fenómeno de la precarización laboral no suelen diferenciar los factores condicionantes de éste según su magnitud. Esto dificulta una mejor precisión del modelo estadístico. Adicionalmente, y aunque se pudiera avanzar en esta dirección, no se podría mejorar mucho en la especificación del modelo por las restricciones de información contenidas en las bases de datos que se han empleado para estudiar el problema analizado.

Podrá notarse que se ha cambiado la técnica para el análisis de las hipótesis del cambio en la constante en los dos niveles de precariedad laboral. Se ha recurrido a una herramienta que permite captar, en un solo modelo, el efecto diferenciado del cambio producido en materia de empleo precario, conforme las reformas estructurales fueron madurando<sup>89</sup>. La especificidad de este modelo consiste en

---

<sup>89</sup> Esta variante del test de Chow se encuentra ampliamente explicada en Gujarati (2001), pp. 498-50, por lo que no nos detendremos aquí en los detalles estadísticos.

introducir una variable de interacción referida al segundo año. Este coeficiente representa la diferencia en magnitudes existente entre la constante del año 1989 y la del 2000. La prueba de hipótesis sobre este regresor indica si la diferencia de magnitudes en el nivel de precariedad laboral observadas en los años de estudio es estadísticamente significativa.

En sentido estricto, se somete a prueba una hipótesis sustantiva antes mencionada que se traduce en dos hipótesis estadísticas del mismo tipo. La primera hipótesis estadística plantea que el cambio de nivel de precarización laboral observado tiene al comparar el empleo precario bajo con el no precario. La segunda que este cambio también ha ocurrido en el nivel del empleo precario alto.

Formalmente, la primera hipótesis puede definirse en los siguientes términos:

$$H_0 : \alpha_{PB1989} = \alpha_{PB2000}$$

$$H_1 : \alpha_{PB1989} < \alpha_{PB2000}$$

donde, PB representa la información para el primer nivel de precariedad (empleo precario bajo).

La segunda hipótesis, referida al cambio estructural a nivel del empleo precario alto, sigue la misma forma que la antes mencionada, sustituyéndose sólo lo referido al nivel de precariedad laboral (PA = precario alto)

$$H_0 : \alpha_{PA1989} = \alpha_{PA2000}$$

$$H_1 : \alpha_{PA1989} < \alpha_{PA2000}$$

La especificación del modelo de regresión considera una variable dependiente “Y” de tres niveles (no precario, precario bajo y precario alto); una constante referida a 1989 ( $\alpha_0$ ), la diferencia entre las constantes de 1989 y el 2000 ( $\alpha_1$ ); y un conjunto de tres bloques de variables referidas al perfil socio-demográfico de la fuerza laboral, las características espaciales del mercado laboral y los rasgos estructurales del puesto de trabajo<sup>90</sup>.

Es importante subrayar que la particularidad de este modelo de regresión se sustenta en una prueba equivalente al “Test de Chow” para analizar la existencia de cambios estadísticamente

---

<sup>90</sup> La definición del conjunto de variables incluidas en el modelo se encuentra en el anexo 5.7 Nótese que algunas variables han sido redefinidas (edad, educación y rama de actividad) a efectos de permitir una diferenciación cualitativa del perfil de los puestos de trabajo precarios.

significativos en las intercepciones correspondientes a 1989 ( $\alpha_0$ ) y el 2000 ( $\alpha_0 + \alpha_1$ ). Como se mencionó la prueba se realiza sobre la diferencia en magnitud existente entre estas constantes, que en el modelo corresponde al coeficiente de  $\alpha_1$ <sup>91</sup>.

Formalmente, lo anterior implica que el modelo establecido en la ecuación 2, integra dos variantes, a saber:

$$P(Y_i = h / X_1, X_2, \dots, X_k / D_i = 0, \chi_i) = \frac{e^{\alpha_0 + b_{h1}x_1 + \dots + b_{hk}x_{hk}}}{1 + \sum_{h=1}^{M-1} e^{\alpha_0 + b_{h1}x_1 + \dots + b_{hk}x_{hk}}} \quad (2.1)$$

La ecuación 2.1 establece que, para el año 1989, el valor de la variable dicotómica  $D_i\alpha_1$  es 0, razón por la cual la constante de este año está determinada por el valor de  $\alpha_0$

$$P(Y_i = h / X_1, X_2, \dots, X_k / D_i = 1, \chi_i) = \frac{e^{(\alpha_0 + D_i\alpha_1) + b_{h1}x_1 + \dots + b_{hk}x_{hk}}}{1 + \sum_{h=1}^{M-1} e^{(\alpha_0 + D_i\alpha_1) + b_{h1}x_1 + \dots + b_{hk}x_{hk}}} \quad (2.2)$$

La ecuación 2.2 establece que, para el año 2000, el valor de la intercepción corresponde a la agregación de las magnitudes estimadas para  $(\alpha_0 + \alpha_1)$ .

De las ecuaciones 2.1 y 2.2 se sigue que  $\alpha_1$ , es un coeficiente que mide la diferencia existente entre la constante de 1989 ( $\alpha_0$ ) y la del 2000 ( $\alpha_0 + \alpha_1$ ).

---

<sup>91</sup> Como indicamos en la nota 75 seguimos aquí los desarrollos formulados por Guajarit (2001) en cuanto al uso de la variable dicotómica como variante del test de Chow para análisis de cambio estructural.

La información requerida para resolver formalmente las dos hipótesis formuladas está contenida en el Cuadro 4.6.

En el caso del nivel precario bajo, como puede observarse, el coeficiente referido a la diferencia entre las constantes bajo análisis ( $\alpha_1$ ), reporta un estadístico Wald de 10.9 y una significancia estadística de .000. Estos resultados permiten rechazar la hipótesis nula. Además, el signo del coeficiente es positivo, mostrando que entre 1989 y el 2000 la precariedad baja aumentó, siendo este cambio, como acabamos de señalar, estadísticamente significativo.

Para probar la hipótesis de cambio en el nivel de precariedad alta, hay que observar los valores referidos al intercepto diferencial correspondiente. El modelo de regresión genera para este coeficiente un estadístico Wald de 9.4, cuya significancia estadística (.000) lleva a rechazar la hipótesis de igualdad en este nivel de precariedad laboral entre los dos años contrastados. El coeficiente respectivo es de signo positivo, indicando que en el período de las reformas estructurales sí hubo un incremento en este nivel de precariedad laboral alto.

En definitiva la prueba empírica presentada corrobora los resultados derivados de la prueba de cambio estructural realizada a partir del modelo de regresión lineal. El cambio estructural ha acontecido en los diferentes niveles de precariedad laboral. En ese sentido, debe concluirse que la sociedad costarricense ha entrado en una nueva etapa histórica en materia de los procesos de precarización laboral.

**Cuadro 4.6**  
**Regresión Multinomial sobre condicionantes socio laborales de la probabilidad**  
**Del empleo precario según intensidad de la precariedad**  
**Periodo 1989-2000**

	Coeficiente ( $\beta$ )	Desv. Estándar Robusto	Z	P>z	Coeficiente ( $\beta$ ) Estándarizado	Momio Estándarizado
<b>PRECARIO BAJO</b>						
Constante 1989 ( $\alpha_0$ )	-0.8099	0.1248	-6.5	0.000		
Diferencia entre constantes ( $\alpha_1$ )	0.4793	0.0440	10.9	0.000	0.382	1.465
Jefatura (jefe = 1)	-0.2268	0.0530	-4.3	0.000	-0.181	0.834
Sexo (mujer = 1)	0.3026	0.0544	5.6	0.000	0.229	1.257
<i>Grupo de Edad (25 a 49 años = 0)</i>			171.09+	0.000		
Grupo de edad 12 a 17 años	1.8725	0.2203	8.5	0.000	0.731	2.077
Grupo de edad de 18 a 24 años	0.5614	0.0585	9.6	0.000	0.387	1.472
Grupo de edad de 50 a 59 años	-0.1588	0.0815	-2.0	0.051	-0.066	0.936
Grupo de edad 60 y más	-0.0730	0.1509	-0.5	0.629*	-0.017	0.983
Grupo de edad ignorada	0.6479	0.2925	2.2	0.027	0.064	1.066
<i>Nivel de Escolaridad (Secundaria=0)</i>			157.18+	0.000		
Ningún año aprobado	1.0861	0.1433	7.6	0.000	0.328	1.388
Nivel de escolaridad Primaria o menos	0.4174	0.0528	7.9	0.000	0.334	1.397
Nivel de escolaridad Superior	-0.2154	0.0727	-3.0	0.003	-0.129	0.879
Nivel de escolaridad Ignorada	0.8310	0.2405	3.5	0.001	0.128	1.137
Zona (rural = 1)	0.0822	0.0468	1.8	0.079*	0.066	1.068
Región (Resto País = 1)	0.1086	0.0445	2.4	0.015	0.081	1.084
Asalariado (público = 1)	-0.8750	0.0773	-11.3	0.000	-0.575	0.562

Coeficiente ( $\beta$ )	Desv. Estándar (Robust o)	Z	P>z	Coeficiente B Estanda rizado	Momio Estanda rizado	
<i>Tamaño de Establecimiento (Grande = 0)</i>			1565.2+	.000		
Microempresa (menos de 5 trabajadores)	1.2909	0.0661	19.5	0.000	0.917	2.502
Empresa Pequeña (de 5 a 9 trabajadores)	0.6993	0.0805	8.7	0.000	0.316	1.372
Empresa tamaño ignorado	0.5791	0.1515	3.8	0.000	0.136	1.146
<i>Grupo Ocupacional (Manuales = 0)</i>			279.09+	0.000		
Grupo ocup. Directivos, gerentes (1)	-1.0010	0.0766	-13.1	0.000	-0.600	0.549
Grupo ocup. Administrativos y supervisores	-0.7937	0.0743	-10.7	0.000	-0.395	0.673
Grupo ocup.. Ignorado	-0.5583	0.2261	-2.5	0.014	-0.077	0.926
<i>Rama de Actividad (Industria = 0)</i>			217.97+	.000		
Rama Agricultura	0.6990	0.0751	9.3	0.000	0.442	1.555
Rama Construcción	0.5126	0.1036	5.0	0.000	0.195	1.215
Rama Serv. Distributivos	0.0265	0.0678	0.4	0.696*	0.016	1.016
Rama Serv. Productor	-0.0576	0.1098	-0.5	0.600*	-0.020	0.980
Rama Serv. Sociales	0.3796	0.0897	4.2	0.000	0.242	1.174
Rama Serv. Reparación 1	0.4896	0.1125	4.4	0.000	0.237	1.268
Rama Serv. Esparcimiento 2	0.2620	0.1151	2.3	0.023	0.086	1.089
Rama Ignorada	0.2044	0.2533	0.8	0.420*	0.029	1.029
<b>PRECARIO ALTO</b>						
Constante 1989 ( $\alpha_0$ )	-3.5232	0.1826	-19.3	0.000		
Diferencia entre constantes ( $\alpha_1$ )	0.5444	0.0582	9.4	0.000	0.718	2.051
Jefatura (jefe = 1)	-0.4996	0.0716	-7.0	0.000	-0.662	0.516
Sexo (mujer = 1)	0.4697	0.0746	6.3	0.000	0.588	1.800

	Coefficie nte ( $\beta$ )	Desv. Estánda r (Robust o)	Z	P>z	Coefficient e B Estanda rizado	Momio Estanda rizado
<i>Grupo de Edad (25 a 49 años = 0)</i>			245.1+	0.000		
Grupo de edad 12 a 17 años	2.9467	0.2263	13.0	0.000	1.906	6.729
Grupo de edad de 18 a 24 años	0.7948	0.0761	10.4	0.000	0.908	2.478
Grupo de edad de 50 a 59 años	-0.1830	0.1148	-1.6	0.111*	-0.126	0.882
Grupo de edad 60 y más	0.1931	0.1796	1.1	0.282*	0.076	1.078
Grupo de edad ignorada	0.6583	0.5169	1.3	0.203*	0.108	1.114
<i>Nivel de Escolaridad (Secundaria = 0)</i>			171.69+	0.000		
Ningún año aprobado	1.6061	0.1652	9.7	0.000	0.804	2.234
Nivel de escolaridad Primaria o menos	0.6961	0.0707	9.9	0.000	0.924	2.520
Nivel de escolaridad Superior	-0.4030	0.1523	-2.7	0.008	-0.401	0.669
Nivel de escolaridad Ignorada	1.0971	0.3035	3.6	0.000	0.280	1.324
Zona (rural = 1)	0.2493	0.0654	3.8	0.000	0.331	1.393
Región (Resto País = 1)	0.5330	0.0589	9.1	0.000	0.658	1.930
Asalariado Empleo Público (público = 1)	-2.0397	0.1955	-10.4	0.000	-2.222	0.108
<i>Tamaño de Establecimiento (Grande = 0)</i>			1547.6+	0.000		
Microempresa (menos de 5 trabajadores)	2.9036	0.0773	37.6	0.000	3.418	4.516
Empresa Pequeña (de 5 a 9 trabajadores)	1.6879	0.0988	17.1	0.000	1.264	3.540
Empresa tamaño ignorado	1.4936	0.1798	8.3	0.000	0.582	1.790
<i>Grupo Ocupacional (Manuales = 0)</i>			289+	0.000		
Grupo ocup. Directivos, gerentes (1)	-1.6984	0.1508	-11.3	0.000	-1.686	0.185
Grupo ocup. Administrativos y supervisores	-1.3574	0.1358	-10.0	0.000	-1.121	0.326
Grupo ocup. Ignorado	-0.4546	0.3278	-1.4	0.165*	-0.104	0.901

	Coficiente ( $\beta$ )	Desv. Estándar Robusto	Z	P>z	Coficiente ( $\beta$ ) Estándarizado	Momio Estándarizado
<i>Rama de Actividad (Industria = 0)***</i>			244.04+	0.000		
Rama Agricultura	1.1918	0.0993	12.0	0.000	1.248	3.482
Rama Construcción	1.2815	0.1328	9.7	0.000	0.807	2.242
Rama Serv. Distributivos	0.0949	0.1028	0.9	0.356*	0.093	1.098
Rama Serv. Productor	0.2183	0.1888	1.2	0.248*	0.124	1.132
Rama Serv. Sociales	0.4550	0.1713	2.7	0.008	0.481	1.618
Rama Serv. Reparación (2)	0.7833	0.1327	5.9	0.000	0.629	1.876
Rama Serv. Esparcimiento (3)	0.5271	0.1473	3.6	0.000	0.285	1.330
Rama Ignorada	0.3109	0.3097	1.0	0.315*	0.168	1.183
1 incluye directivos, gerentes, administradores y profesionales						
2 servicios de reparación, aseo, limpieza y domésticos						
3 servicios de esparcimiento, hoteles y restaurantes						
* no significativo al nivel del 5%						
** significativo al nivel del 10%						
+ Prueba de Hipótesis corresponde a Chi-cuadrado						
<b>Fuente:</b> elaboración propia con base en EHPM						

Con base en estos resultados, puede concluirse que el proceso de consolidación del nuevo modelo acumulativo muestra rasgos crecientes de deterioro de las condiciones laborales para amplios segmentos de la mano de obra asalariada. Pese a ser moderado, el cambio es sustantivo. El mercado laboral no está generando dinámicas amplias de inclusión laboral. Por el contrario, el empleo precario emerge como resultante del cambio en las relaciones laborales en el ámbito asalariado.

Forzadas por los imperativos impuestos por la globalización, la apertura económica, la liberalización y las políticas de desregulación y flexibilización laboral, diferentes unidades productivas

parecen haber encontrado en la competitividad basada en la reducción de costos una vía para subsistir los embates de la globalización, o bien para incrementar sus niveles de competitividad internacional.

La capacidad integradora que los mercados laborales costarricenses exhibieron en el pasado parece estarse erosionando. Si durante el modelo desarrollista estos mercados no lograron una integración efectiva del conjunto de la fuerza laboral asalariada, generando un déficit histórico de integración social, parece que, durante el proceso de consolidación del nuevo modelo acumulativo, ese déficit se está ampliando.

En esta materia la razón no asiste a los teóricos del cambio estructural sino a quienes han venido sosteniendo que los mercados laborales son realidades socio-históricas, cuya dinámica está signada por la presencia de una diversidad de actores e instituciones sociales.

Al intentar erradicar, o debilitar al máximo las instituciones sociales que gobiernan los mercados laborales, bajo el argumento de que constituyen distorsiones que alteran el uso óptimo de los factores productivos, se están generando las condiciones óptimas para la erosión de la ciudadanía laboral; sino es que se están sentando las bases para el fomento de los procesos de exclusión social, como han sugerido Pérez Sáinz y Mora Salas (2004) al referirse al desenlace de los procesos de precarización extremos en los contextos latinoamericanos contemporáneos.

#### **4.5 PERFIL SOCIO LABORAL DEL EMPLEO PRECARIO**

Interesa determinar posibles cambios en el perfil de los puestos de trabajo y de la mano de obra que está siendo más afectada por las tendencias de deterioro de las condiciones laborales.

En América Latina la bibliografía especializada permite elaborar un conjunto de hipótesis de trabajo sobre el perfil laboral y socio-demográfico de los puestos de trabajo precarios y de la fuerza laboral que se muestra más vulnerable<sup>92</sup>.

En general se ha observado que en términos de las características estructurales de los puestos de trabajo, el empleo precario suele tener mayor incidencia en las empresas de menor tamaño, en los puestos de baja calificación (trabajo manual), y en especial en los sectores donde existe una alta

---

<sup>92</sup> Si se contrastan estos perfiles con los derivados de estudios en otras sociedades, se observará que los hallazgos observados en los estudios latinoamericanos son coincidentes con los de otras latitudes (Rodgers y Rodgers, 1989).

concentración de oferta laboral y actividades de baja productividad (Oliveira, Ariza y Eternod, 1998; García y Oliveira, 2001b). Por lo general, los estudios empíricos encuentran una alta concentración de empleos precarios en las ramas de actividad laboral donde se concentra el excedente de fuerza laboral (Tokman, 1997; Martínez y Tokman, 1999)<sup>93</sup>.

En términos del perfil de la fuerza laboral afectada, también se ha observado que la mano de obra de menor edad suele estar en una posición más vulnerable en materia de precarización del empleo (Gandini, 2004; García y Oliveira, 2001b; Tokman, 1997). De igual manera, los hallazgos empíricos tienden a confirmar que el fenómeno se acentúa entre la mano de obra con bajo nivel de educación formal (Gandini, 2004; Oliveria, Ariza y Eternod, 1998; Oliveria y García, 2001b; Martínez y Tokman, 2001).

Finalmente, en cuanto al sexo de la fuerza laboral, se ha observado que las mujeres se muestran más vulnerables que los hombres (García, 1997; Oliveira y Ariza, 1998; Oliveira y García, 2001b). En general se sustenta la hipótesis de que la creciente participación de la mujer en el trabajo extradoméstico, en particular en el sector terciario de la economía, ha favorecido una mayor concentración de la fuerza laboral femenina en los empleos precarios (Leiva, 2000).

#### **4.5.1 Los factores condicionantes del empleo precario: la perspectiva del puesto de trabajo**

Se podrá notar que el coeficiente de regresión (Cuadro 4.6) que caracteriza el impacto que tiene el laborar en una actividad localizada en un mercado de trabajo rural sobre la probabilidad de tener un empleo precario es positivo comparado con laborar en mercados urbanos y para personas que tienen las mismas características en el resto de las variables controladas en el modelo<sup>94</sup>. Esto indica que en los mercados rurales la concentración de puestos de trabajo precarios es mayor que en los urbanos y que estas diferencias son estadísticamente significativas.

Más aún, la información indica que, en el período observado, el trabajar en un puesto de trabajo en una zona rural, en comparación con una zona urbana, incrementa la razón de momios de ocupar un

---

<sup>93</sup> Los términos empleados para calificar este tipo de empleos varían entre empleo precario, empleo atípico, empleo de baja calidad, empleos deficientes. Aquí nos referimos a los hallazgos observados en la bibliografía especializada bajo la expresión empleo precario.

<sup>94</sup> Para simplificar la exposición, en adelante, al hacer referencia a los resultados analizados, se omite la referencia que indica que la comparación es entre personas ocupadas que tienen el mismo perfil excepto en la variable bajo análisis. Es decir, se omite el señalar que el resto de los factores controlados por el modelo de regresión se mantienen constantes.

empleo precario bajo en aproximadamente un 7%<sup>95</sup>. En contraste, la probabilidad de ocupar un empleo precario alto aumenta hasta en un 39%, manteniendo el resto de factores constantes.

Este hallazgo revela que en los mercados rurales, donde la presencia de actores sindicales ha sido nula con excepción del sindicalismo bananero; la capacidad de regulación laboral muy débil y los empresarios han gozado de gran discrecionalidad en la definición de los modelos de contratación/despido y gestión de la mano de obra, no sólo es mayor la probabilidad de laborar en una ocupación precaria, sino que además la precarización laboral es más intensa. Se sugiere, entonces que existe una correspondencia entre la debilidad de las instituciones que gobiernan el mercado de trabajo y el nivel de la precariedad del empleo. Cuanto más débiles son las primeras, más extendido y severo resulta ser el segundo.

Algo similar acontece en relación con el sector institucional más propenso a la generación de empleos precarios. Hemos sostenido en el texto que, en el caso costarricense<sup>96</sup>, el empleo público constituyó históricamente el ámbito laboral de mayor regulación. No sólo por el acatamiento más estricto de las normas laborales, sino también porque fue en este sector donde el sindicalismo emergió como un actor laboral de trascendencia (Donato y Rojas, 1988). Su presencia en el sector, motivó procesos de acción y negociación colectiva, que explican las mejores condiciones que los laborales existentes en el empleo público.

Los datos consignados en el Cuadro 4.1A, sustentan lo antes mencionado. La distribución del empleo precario en el ámbito del sector público muestra que si bien este fenómeno no estaba ausente en este sector, tampoco constituía la norma. En 1989 poco más de tres cuartas partes de los empleos del sector público correspondían a lo que aquí hemos denominado como empleo no precario. La cuarta parte restante se concentraba, básicamente en el empleo de baja precariedad. Si bien, los datos muestran una tendencia hacia el deterioro en el período de las reformas estructurales, puesto que el empleo precario bajo casi se duplicó, en tanto que el empleo no precario, descendió hasta representar las dos terceras partes del empleo público total, también ponen de manifiesto que, a pesar de este deterioro, la norma en el sector público sigue siendo el empleo no precario.

---

<sup>95</sup> Esta interpretación es válida si se amplía el nivel de significancia de las pruebas de hipótesis del 5 al 10%.

<sup>96</sup> Marshall (1990) sostiene que esta afirmación es válida para toda América Latina. Los hallazgos de García y Oliveira (2001) sobre la distribución del empleo precario por sector institucional corroboran, para el caso de México, este planteamiento, y son coincidentes con nuestras constataciones.

El deterioro observado en las condiciones de trabajo del sector público es resultado de los procesos de reestructuración a que han sido sometidas las instituciones que constituyen este sector para ajustarse al nuevo contexto económico. Como bien lo ha mostrado María E. Trejos (1997), en este sector, durante la década de los 90, también hubo avance de prácticas de flexibilidad laboral, aunque los datos presentados de nuestra parte muestran que sus efectos son aún bastante acotados. El impacto mayor de la reestructuración en este sector, sostenemos nosotros, se ha dado por el lado de la externalización de actividades; el avance de los procesos de subcontratación y los procesos de privatización. Como estos empleos suelen ser consignados por el lado del sector privado, ocultan la magnitud real de la reestructuración del empleo público.

En todo caso, y volviendo a lo que constituye el centro de nuestra discusión en este momento, los resultados del análisis de regresión confirman que, en materia de precarización laboral, el sector privado está ubicado en una posición más desfavorable que el público. Los asalariados del sector público tienen menor probabilidad de enrolarse en puestos de trabajo precario en comparación con sus homólogos del sector privado. La razón de momios indica que los empleados públicos, en comparación con los trabajadores del sector privado, tienen menos probabilidad de ocupar un puesto de precariedad alta, pues en este nivel el descenso observado en el momio cuando se labora en el sector público fue de un 90%. También importante, aunque inferior, fue el cambio observado en la relación de momios referida a la probabilidad de ocupar un empleo precario bajo. En este caso, y siempre en comparación con los asalariados del sector privado, la probabilidad de ocupar un empleo precario bajo disminuye en un 45% para los empleados públicos.

Téngase presente que en el sector privado los empresarios han gozado históricamente de un amplio margen de decisión para definir las condiciones de contratación y gestión de la fuerza laboral, así como determinar lo concerniente a la conducción del proceso productivo. La debilidad o ausencia total de las organizaciones sindicales en este sector, y la erosión de la capacidad de supervisión estatal en este campo, han transferido al empresariado la responsabilidad principal sobre lo que acontece en este ámbito de la economía. Los resultados muestran que cuando existe una asimetría de poder en el mercado de trabajo, los empleos precarios suelen estar más extendidos.

Si se juzgan los resultados a partir del desempeño diferencial del sector público y del sector privado, hay que concluir que la mayor precariedad suele ocurrir en aquel segmento del mercado laboral donde las asimetrías de poder entre capital y trabajo son más pronunciadas. Este es un hallazgo

relevante pues pone en perspectiva histórica, nuevamente, la centralidad de las instituciones para favorecer procesos de integración laboral y social. Cuando estas instituciones son débiles o sesgadas a favor de los sectores empresariales, las condiciones de empleo no experimentan cambios a favor del desarrollo de procesos de integración laboral. Como hemos argumentado anteriormente, parte del problema con la globalización es que, en el caso de los países del tercer mundo, han erosionado estas instituciones con el fin de mejorar su competitividad-precio. En el mejor de los casos, ello puede generar empleo, pero difícilmente, fomentará ciudadanía laboral.

Si la atención se concentra en el desempeño del sector privado, y adicionalmente, se introducen criterios de heterogeneidad productiva, asociadas con el tamaño del establecimiento, se observan hallazgos que es necesario destacar.

En primer lugar, el empleo asalariado en los pequeños establecimientos se erige como el mundo de la precariedad laboral por definición. Para el conjunto del país, apenas 6 de cada 100 puestos de trabajo generados por este tipo de establecimientos pueden catalogarse como no precarios (Cuadro 4.1A). Nótese adicionalmente que, en este caso, la incidencia del empleo precario alto es muy elevada, ya que 1 de cada 2 puestos de trabajo precario asociados a microempresas reporta un nivel de precariedad alta. Las diferencias, como era de esperar, son ligeramente superiores en zonas rurales.

Al recurrir nuevamente a la observación del análisis multivariado sobre la probabilidad de ocupar un puesto de trabajo precario, se tiene una comprobación formal de la hipótesis que indica que los establecimientos de menor tamaño (micro) están asociados con un aumento de la probabilidad de ocupar un empleo precario, en comparación con los establecimientos de mayor tamaño (10 y más trabajadores). La información revela que el laborar en una microempresa, en comparación con hacerlo en una empresa “grande”, incrementa la razón de momios de la probabilidad de ocupar un empleo precario en un 150%. La situación es mucho más desfavorable cuando se trata del empleo de alta precariedad. Aquí, se tiene que esta razón se incrementa en un 250% para los asalariados que laboran en microestablecimientos en comparación con las empresas grandes.

Estos hallazgos, coincidentes con los observados por otros analistas en el ámbito internacional (García y Oliveira, 2001b; Martínez y Tokman, 1999; Rodgers y Rodgers, 1989), confirman que entre los pequeños establecimientos el empleo precario es una norma. Adicionalmente, permiten concluir, que en este caso, la precariedad laboral avanza hasta los niveles más altos. Es decir no se trata sólo de que el empleo precario se extiende, sino también de que se torna extremo.

En el caso de los establecimientos pequeños, estos muestran un desempeño más favorable que los micro, aunque siempre se ubican en una situación de mayor desventaja que los establecimientos grandes. Como bien se observa en el Cuadro 4.1A, el empleo precario está menos extendido entre los pequeños establecimientos que entre las unidades de menor tamaño, y en ellos, el tipo de precariedad laboral preponderante es la baja. Sin embargo, debe llamarse la atención de que entre 1989 y el 2000, la precariedad alta observó un crecimiento entre este tipo de establecimientos. El aumento fue muy pronunciado en las zonas urbanas y ligeramente moderado en las zonas rurales. El resultado al final del período muestra, para la pequeña empresa, una ligera disminución de los empleos no precarios, una relativa estabilidad de los empleos precarios bajos y un crecimiento importante del empleo precario alto. Para el 2000, las cifras indican que menos de un 20% del total de fuerza laboral ocupada en establecimientos pequeños logra acceder a un empleo no precario, la mitad se encuentra inserta en un empleo precario bajo y poco menos de una tercera parte lo hace en un empleo de alta precariedad.

El análisis estadístico multivariado muestra nuevamente que el ubicarse en establecimientos de tamaño pequeño en comparación con una inserción en un establecimiento “grande”, también incrementa la probabilidad de ocupar un empleo precario. Aunque, las relaciones de momio ponen en evidencia que estos incrementos son inferiores a los reportados por las microempresas en los dos niveles de precariedad laboral estudiados.

La conclusión es consistente. Conforme se incrementa el tamaño de establecimiento disminuye el peso de la precariedad laboral. Sin embargo, las diferencias entre las micro empresas y las empresas pequeñas con respecto a las grandes son abismales. Esto último se ve reflejado en un solo dato. En todo el país, y para el 2000, el porcentaje de fuerza laboral inserta en empleos no precarios en grandes establecimientos constituye poco más del doble del reportado en el caso de los establecimientos pequeños. La relación es de casi 7 a 1 en relación con los microestablecimientos. Como se consigna en el Cuadro 4.1A estas diferencias se incrementan al pasar de zona urbana a rural.

Esta última comparación podría inducir una lectura incorrecta, si no se tiene en cuenta que, incluso en los establecimientos más grandes, la precariedad laboral está muy extendida (ver Cuadro 4.1A). Por ejemplo, en zonas urbanas, el universo de menor incidencia de la precariedad laboral, menos de la mitad de los asalariados de empresas grandes tienen empleos que pueden ser catalogados como no precarios. Lo cual contrasta con la situación observada en el caso del empleo público en estos

mercados. En este caso la proporción de fuerza laboral asalariada enrolada en puestos no precarios asciende hasta dos terceras partes para el último año en observación.

La conclusión relevante de este análisis es que el deterioro de las condiciones de empleo suele ser mucho más pronunciado conforme menor es el tamaño de la unidad productiva. Esta característica negativa se acentúa en los mercados rurales. No casualmente, la bibliografía especializada sobre el tema ha indicado que un rasgo típico de las pequeñas unidades es su mayor capacidad de adaptación a modificaciones en los mercados laborales, como resultado de su mayor flexibilidad productiva y laboral (Piore y Sabel, 1990). Empero, en Costa Rica, al igual que en otros contextos latinoamericanos esta mayor flexibilidad se logra a costa de una mayor precariedad laboral (García y Oliveira, 2001b; Martínez y Tokman, 1999)<sup>97</sup>.

Un tercer indicador que califica al empleo precario, desde la perspectiva del puesto de trabajo, está asociado con las características en cuanto al grupo ocupacional. Hemos empleado aquí una clasificación que identifica tres grandes grupos, a saber: trabajadores no manuales, trabajadores administrativos y de supervisión; y trabajadores manuales. Mientras los primeros agrupan a la fuerza laboral de mayor nivel de calificación y capacidad de mando, acontece lo contrario con los terceros.

En general, y como puede observarse en el Cuadro 4.2A, la precariedad laboral es ante todo un fenómeno que afecta a la fuerza de trabajo que ocupa un lugar subordinado en el proceso productivo. Es decir, el mismo es un fenómeno relativamente acotado entre la fuerza laboral asalariada del primer grupo (trabajo no manual de dirección), de nivel ligeramente superior en el caso de la fuerza laboral que ocupa posiciones intermedias (segundo grupo) y generalizado en el caso del tercer grupo.

Llama la atención la escasa o nula presencia de fuerza laboral en condición de precariedad alta entre las categorías ocupacionales superiores e intermedias, lo cual contrasta de manera significativa con lo acontecido entre la mano de obra que tiene a su cargo el trabajo manual. En este último grupo, en el caso de los hombres, una cuarta parte de la fuerza laboral tiene empleos de precariedad alta, en tanto que para las mujeres el nivel asciende hasta una tercera parte (Cuadro 4.2A).

El análisis de regresión, que busca aislar el impacto específico de la categoría ocupacional, indica que las inserciones ocupacionales en puestos intermedios o superiores tienen una incidencia favorable, al reducir la probabilidad respectiva en comparación con los empleos que integran la categoría de

---

<sup>97</sup> Esta constatación también se ha observado incluso en los países europeos y en USA. Véase al respecto, Loveman y Sengenberger (1990), capítulo 1.

trabajo manual. En concreto, los datos exponen que, en el caso del empleo precario bajo, la razón de momios de ocupar un puesto precario se reduce en aproximadamente un 45% cuando se compara a quienes ocupan el trabajo no manual superior con la mano de obra correspondiente al grupo de trabajadores manuales. Si la comparación es entre quienes se insertan en una posición intermedia (trabajos administrativos y de supervisión media), también se observa una reducción, estimada en aproximadamente en un 67%.

Es muy probable que las diferencias a favor del grupo que ocupa una posición intermedia se expliquen por la mayor aceptación que pueden estar teniendo entre el sector profesional algunas de las nuevas modalidades de contratación laboral, lo cual lleva a este grupo a privilegiar altas remuneraciones a cambio del deterioro de condiciones de empleo en otros ámbitos. Empero, lo importante aquí no es la comparación entre estos dos grupos, sino entre ellos y los trabajadores manuales.

Las pruebas de hipótesis muestran que la probabilidad de ocupar empleos de alta precariedad se reduce también de manera importante para el sector de fuerza de trabajo que ocupa puestos superiores como para aquel que ocupa un nivel intermedio en comparación con la mano de obra ligada al trabajo manual. En el primer caso, la reducción reportada en los momios fue de un 55% en tanto que en el segundo fue de alrededor de un 33% en el nivel de precariedad baja. Más pronunciadas son las caídas cuando la mirada se centra en el empleo precario alto, reportándose variaciones en los momios de un 81.5% y un 67.4% respectivamente.

Finalmente, si el análisis se hace considerando la rama de actividad, el mercado de trabajo se presenta como uno donde la heterogeneidad de situaciones laborales es muy marcada (Cuadro 4.3A). Si se ordenan las ramas según el porcentaje de fuerza laboral que ocupa puestos de trabajo no precario, se pueden reconocer cuatro situaciones.

La primera referida a aquellas ramas de actividad donde los puestos de trabajo generados son abrumadoramente precarios. En este primer grupo se localizarían la rama de servicios personales ligada a actividades de reparación, limpieza, aseo y domésticos, y la rama de agricultura. El rasgo distintivo de este grupo es que sólo 1 de cada 10 trabajadores logra acceder a un empleo no precario. Adicionalmente son las ramas de actividad donde la precariedad laboral también se ha tornado más intensa, característica que comparten con la fuerza laboral de la rama de actividad construcción.

El segundo bloque lo integran las ramas de actividad en las cuales todavía se observa una alta incidencia de la precariedad laboral, pero menor que la reportada por el primer grupo. Este grupo lo conforman la rama de servicios personales ligadas a las turismo, donde 3 de 10 trabajadores lograron escapar de la precariedad laboral; y la rama de construcción donde esta relación es de 2 a 10. Un rasgo particular de este subgrupo es que si la clasificación se hiciera considerando las ramas de actividad en las cuales el empleo precario alto es más elevado, este grupo pasaría a ocupar los primeros lugares.

El tercer bloque lo componen las ramas de actividad que ocupan, por así decirlo, un lugar intermedio en materia de precariedad laboral, y está conformado por la rama industrial y la rama de servicios distributivos. En ambos casos, cerca de una tercera parte de la fuerza laboral ligada a puestos de trabajo localizados en estas ramas de actividad reportan tener un empleo no precario, siendo la situación ligeramente más favorable en el sector industrial.

El cuarto y último grupo lo integraría la rama de servicios al productor y de servicios sociales, en donde se reporta que, respectivamente, un 50% y un 58% de la fuerza laboral logra integrarse a puestos de trabajo no precarios. Se trata, sin duda de las inserciones laborales más favorables en la materia estudiada. Sin embargo, nótese que incluso aquí la relación es de 1 a 1.

Esta jerarquía es similar a la observada por Olivera y Ariza (1998) para el caso de México, donde las autoras observaron que los subsectores que reportaban mayor nivel de precariedad laboral fueron la industria manufacturera y los servicios personales; los que ocupaban una posición intermedia eran comercio, transporte y comunicaciones, y los sectores que ofrecían las mejores condiciones laborales resultaron ser los servicios sociales y servicios al productor<sup>98</sup>. Las principales diferencias con nuestros hallazgos derivan de que en Costa Rica la industria aparece ubicada en un nivel intermedio, en tanto que la agricultura se erige como una rama de actividad de alta precariedad laboral. La diferencia se debe a los universos analizados. Mientras las autoras mencionadas estudian el empleo urbano, nosotros estamos observando el empleo en todo el espectro del mercado laboral.

Si se regresa ahora al análisis de regresión, con el fin de aislar la contribución específica de la rama de actividad a la generación de empleo precario, se tienen los siguientes resultados.

En primer lugar, en el caso del empleo precario bajo, la mayoría de las ramas muestran una situación más desfavorable que la observada en el sector industrial. Dos excepciones, servicios distributivos y servicios al productor, indican que en estos subsectores, las condiciones laborales no

---

<sup>98</sup> La exclusión de agricultura se debe a que las autoras concentran su análisis en zonas urbanas.

parecen mostrar diferencias importantes con las reportadas en el sector industrial, en tanto que las pruebas de hipótesis no son significativas.

Si se ordenan las ramas de actividad, de mayor a menor nivel de incidencia sobre la probabilidad de tener un empleo precario bajo<sup>99</sup>, se tiene una jerarquía en el cual la agricultura aparece como el sector que más contribuye a elevar la probabilidad de ocupar un empleo precario. En este caso, la razón de momios correspondiente a la relación de empleo precario bajo/empleo no precario se incrementa en un 55% en comparación con la rama industrial. Un segundo lugar le corresponde a la rama de actividad de servicios personales ligadas a la reparación, mantenimiento, aseo y limpieza. En este caso la razón de momios comentada se incrementaría en un 27% cuando el trabajo se localiza en esta rama en comparación con la rama industrial. La tercera posición la ocuparía la rama de actividad ligada a la construcción, donde la razón de momios de la probabilidad de ocupar un empleo precario se incrementaría en 21% con respecto a la categoría de comparación. Y la cuarta y última corresponde a la rama de actividad ligada a servicios personales de esparcimiento, recreación, restaurantes y hoteles, donde el incremento en los momios estudiados es de un 9% en comparación con lo observado en la rama industrial.

En segundo lugar, en el caso del empleo precario alto, se tiene nuevamente que, con excepción de servicios distributivos y servicios al productor, el resto de las ramas de actividad tienen un desempeño negativo con respecto a la industria. Sólo que ahora las distancias en las razones de momios crecen de forma muy significativa. Nótese como el momio de agricultura indica que el ubicarse en esta rama de actividad con respecto al sector industrial incrementa la razón de probabilidades de tener un empleo precario alto en casi un 250%. En el sector construcción, el incremento en la razón de momios fue de un 124%. Por debajo de estas dos ramas se ubicó servicios de reparación, aseo, limpieza y doméstico, donde está razón fue de un 88%. Seguido de servicios sociales, cuya comparación con la rama industrial depara un incremento en la relación de momios de un 62%. Y, finalmente, la rama que parece tener una incidencia menor sobre la razón de probabilidades de ocupar un empleo precario alto es la de servicios de esparcimiento, recreación, restaurantes y afines.

En general, los datos muestran que al compararse con las condiciones de precarización laboral observadas para el sector industrial, el resto de ramas tienen un desempeño negativo. Las únicas dos excepciones la constituyen servicios al productor y servicios distributivos, donde las condiciones no

---

<sup>99</sup> en comparación con el sector industrial y manteniendo el resto de factores constantes

muestran diferencias significativas con respecto al sector industrial. Debe llamarse la atención sobre servicios distributivos, ya que esta rama se comporta de una manera atípica a lo observado en otros países latinoamericanos. Mayor indagación es requerida aquí para determinar las razones que se ocultan detrás de este comportamiento aparentemente atípico.

En el caso del empleo precario bajo, fueron la rama agrícola y los servicios personales las que reportaron una incidencia mucho más desfavorable. Mientras que, en el caso del empleo precario alto, agricultura volvió a destacar como la rama más desfavorable, y construcción desplazó a los servicios personales como la segunda rama de importancia con efectos muy adversos sobre la probabilidad de ocupar un empleo de precariedad alta. Manteniendo, claro está, como grupo de comparación la rama industrial.

Al delinear el perfil de los puestos de trabajo donde hay mayor incidencia del empleo precario, se tiene el siguiente resultado. El fenómeno se acentúa en el sector privado, en las unidades productivas de menor tamaño, en puestos de trabajo no calificados y, especialmente, en los subsectores agricultura, pero también, es notoria su presencia en los servicios personales, en el caso del empleo precario bajo, y en la construcción, en el caso del empleo precario alto.

Del conjunto de factores que condicionan la probabilidad de ocupar un empleo precario, el laborar en condición de asalariado en una microempresa fue el que más incidencia tuvo. Recordándonos que en mercados laborales con alta heterogeneidad productiva, este tipo de establecimientos, a lo sumo, pueden generar alguna opción de empleo para amplios contingentes de fuerza laboral. Por lo general, salvo excepciones, suelen comportarse como ámbitos de refugio del excedente laboral. Por ello, el empleo que se genera está lejos de ofrecer dinámicas que promuevan un mayor nivel de integración laboral y social. Estos empleos constituyen, en el mejor de los casos, una válvula de escape que permite la sobrevivencia a amplios contingentes de la fuerza laboral, pero sobre la base de una mayor explotación del recurso humano.

Podría pensarse que el problema se concentra en los establecimientos pequeños. Esto es parcialmente cierto. Los datos revelan que el empleo precario también está muy extendido en las empresas grandes (ver Cuadro 4.1A). En el caso de las actividades industriales los datos del 2000 revelan que menos de la mitad de la fuerza laboral (46%) accede a un empleo no precario. En el caso de la agricultura, esta proporción es aún inferior, pues incluso en los establecimientos grandes, tan sólo 2 de cada 10 trabajadores logran escapar de la precariedad laboral.

En Costa Rica, la dinámica laboral de los subsectores agricultura, construcción y servicios personales se ha caracterizado por una gran asimetría de poder entre los empresarios y los trabajadores; sustentada en parte, por la ausencia de sindicatos, pero también por la escasa eficacia de la regulación laboral. Se suma a lo anterior el hecho de que en estos ámbitos del mercado laboral se suele concentrar la fuerza laboral excedentaria. Por lo general, en estos campos no hay barreras de movilidad para la mano de obra, salvo, claro está, las que impone el mismo capital.

Podrá notarse que este perfil no corresponde a ámbitos del mercado de trabajo que hayan mostrado históricamente un alto nivel de regulación, sino todo lo contrario. La evidencia empírica muestra con contundencia que el empleo precario tiende a concentrarse en las actividades donde las instituciones que gobiernan los mercados laborales son débiles.

El empleo público, único ámbito laboral donde históricamente tuvo lugar un proceso activo de acción colectiva y negociación laboral, se presenta como el espacio del mercado de trabajo más favorable para que el empleo funcione como mecanismo de integración social y expansión de la ciudadanía laboral. La regulación de las condiciones de trabajo, la acción colectiva, y un modelo de relaciones laborales signado por valoraciones de orden político, se presentan como los factores explicativos claves que han aminorado el impacto del empleo precario en este sector.

Finalmente, la evidencia empírica ofrecida muestra claramente que mercados donde la heterogeneidad productiva y laboral es amplia, el excedente de fuerza de trabajo numeroso, la regulación del trabajo deficiente, el poder de negociación de la fuerza laboral es muy débil, y las posibilidades de implementar esquemas de flexibilidad productiva y laboral muy amplias, la transición hacia el nuevo modelo acumulativo favorece la expansión y profundización del empleo precario.

#### **4.5.2 El perfil de la fuerza laboral más vulnerable**

Cuatro son los indicadores que se han contemplado para caracterizar el perfil de la fuerza de trabajo según la relación que guarda con el empleo precario: la edad, el nivel educativo, el sexo y la posición que se ocupa dentro del hogar (jefatura).

En general, la evidencia empírica existente en la región, muestra que el empleo precario tiende a afectar con mayor intensidad a la fuerza laboral de menor edad; de menor nivel educativo; a las

mujeres y a quienes, podría decirse, ocupan un lugar de “fuerza de trabajo complementaria” en el hogar.

Estos hallazgos han sido puestos en perspectiva teórica al vincularlos tanto con la dinámica propia de los mercados laborales (Navarrete, 2001; García, 2000 y 1998), como con las tendencias de recomposición de la fuerza laboral desencadenada por los procesos de reestructuración económica; (García y Oliveira, 2001b; Oliveira, Ariza y Eternod, 2001; Damián, 2002); así como con las respuestas que los hogares ensayan al intentar al menos paliar los efectos adversos que sobre su condición de vida tienen los cambios económicos en curso (González de la Rocha, 1986; Cortés y Rubalcava, 1993).

Se ha planteado que una de las respuestas que ensayan los hogares, en contextos de crisis y reestructuración productiva, es el involucramiento de más fuerza laboral “secundaria” en el mercado laboral (Navarrete, 2001; Cortés y Rubalcava, 1993; Benería, 1992). Puesto que esta mano de obra carece de experiencia laboral, y su nivel de formación es bajo, suele tener inserciones laborales muy desfavorables (Gandini, 2004; García y Oliveira, 2001b). En nuestra terminología, quedaría atrapada en los puestos de trabajo de mayor nivel de precariedad laboral.

Por otra parte, diferentes estudios han mostrado que las tendencias de feminización del mercado laboral se han acentuado en el período de consolidación del nuevo modelo económico en América Latina (Arraigada, 1990; García, 1997, Oliveira Ariza y Eternod, 1999, Pacheco, 2004, Weller, 2004). Debido a las desigualdades de oportunidad existentes en estos mercados, tanto como a los procesos de segregación ocupacional de larga data, el trabajo extradoméstico de las mujeres se ha tendido a concentrar, predominantemente, en actividades donde existe una alta presencia de empleo precario, incrementando por esta vía su presencia en actividades laborales que reproducen los patrones históricos de inequidad de género en los mercados de trabajo (Oliveira, Ariza y Eternod, 2001; García y Oliveira, 2001a, Oliveira y Ariza, 1998; Rendón, 2003).

De lo anterior se desprenden un conjunto de hipótesis sobre el perfil de la fuerza laboral que muestra mayor propensión a ser afectada por los procesos de precarización laboral. En concreto se esperaría que este grupo estuviera conformado por la población de menor edad, por los adultos mayores; la mano de obra con menor nivel educativo; y adicionalmente que se tratara de fuerza laboral “secundaria” en la unidad doméstica, en mayor medida mujeres.

Para probar este conjunto de hipótesis de trabajo es necesario regresar al los resultados derivados del análisis de regresión multinomial sintetizados en el Cuadro 4.6. La información contenida en este cuadro permite subrayar los siguientes hallazgos.

En primer lugar, y con respecto al carácter “secundario” de la mano de obra dentro del hogar, se puede aproximar este planteamiento analizando las diferencias de inserción laboral entre quienes ostentan la jefatura del hogar y quienes no lo hacen. Se supondría aquí que la jefatura del hogar constituye la mano de obra principal de que disponen las unidades domésticas para satisfacer sus necesidades de reproducción social ligadas al empleo extradoméstico.

Al respecto, el análisis descriptivo sintetizado en el Cuadro 4.4A, muestra que en efecto, quienes ostentan la jefatura de hogar tienen, en términos relativos, menor presencia en los empleos precarios. Adicionalmente, se observa que durante el período de las reformas estructurales la posición de la fuerza laboral principal (jefes/as) tanto como de la secundaria se ha deteriorado. En ambos casos disminuyó su presencia en el empleo no precario y aumentó de forma considerable su participación tanto en el empleo precario bajo como en el precario alto. Esto último es cierto principalmente para quienes asumen la jefatura del hogar.

Es importante observar que las tendencias en curso no parecen alterar los patrones estructurales. Las diferencias de nivel entre la fuerza laboral “secundaria” y la que ostenta la condición de jefatura del hogar se mantienen. Probar esta hipótesis exige remitirnos al Cuadro 4.6. Al analizar los coeficientes de regresión referidos a la comparación entre jefes/no jefes, se observa en definitiva que la probabilidad de estar vinculado a un empleo precario es menor para quienes ostentan la condición de jefatura del hogar, controlando los demás factores. Esto es válido en el nivel de precariedad baja como en el alto.

El peso de la jefatura, como “factor” que disminuye la probabilidad de enrolarse en un empleo precario es mucho mayor en el caso de la precariedad alta. En el primer caso, la condición de jefatura del hogar disminuye la razón de momios de probabilidad de tener un empleo precario bajo en cerca de un 17% en comparación con la mano de obra “secundaria” del hogar. En el segundo caso, el empleo precario alto, la disminución es mucho más pronunciada y representa una caída de casi un 50% en la razón de marras.

Estos resultados confirman una vez más que la fuerza laboral “secundaria” tiende a mostrarse como más vulnerable en los mercados de trabajo, viéndose más afectada por las tendencias de

precarización del empleo tanto en extensión como en profundidad. La información pone en evidencia que la mano de obra secundaria, movilizada la más de las veces como recurso paliativo para sobrellevar el peso de la reproducción social del hogar, encuentra un mercado laboral que actúa en su contra.

Relacionado con el punto anterior, como hemos señalado previamente, se ha argumentado que la precariedad laboral suele ser más intensa para los grupos de menor y mayor edad.

El Cuadro 4.5A muestra cómo se distribuye el empleo precario por grupos de edad. Los datos sugieren con toda claridad que este tipo de inserción laboral tiene una mayor incidencia entre la fuerza de trabajo adolescente, la cual se presenta como la más afectada por la precarización laboral, en extensión y profundidad. De igual manera, los jóvenes comprendidos en el grupo 18 a 24 muestran una incidencia mayor que la fuerza laboral comprendida entre los 25 y 60 años. Los adultos mayores muestran más cercanía a este último grupo que a los primeros.

En términos de tendencias de evolución, en todos los grupos se ha extendido el empleo precario moderado a un ritmo mayor que el alto. La única excepción la constituye el grupo de adolescentes donde se observó una reducción en la precariedad laboral baja pero un incremento en la alta. La situación de este grupo es particularmente crítica. En el 2000, dos terceras partes de quienes lo integran, estaban ligados empleos precarios. En el caso de los jóvenes (18 a 24) esta cifra equivalía a una cuarta parte, mientras que para los adultos mayores la relación era casi de 3 a 1 (ver Cuadro 4.5A).

Los resultados del análisis de regresión muestran que la probabilidad de tener acceso a un empleo precario bajo se incrementa para los grupos de adolescentes (12 a 17) y en menor cuantía para los jóvenes (18 a 24), al compararlos con el grupo comprendido entre 25 y 48 años. Por otro lado, no se observan diferencias significativas entre los grupos de población donde se localiza la fuerza laboral de mayor edad. De hecho, los resultados llevan a rechazar la hipótesis que formula que los adultos mayores se encuentran en una posición de mayor desventaja en materia de precarización laboral. Esto último es explicable por el hecho de que la gran mayoría de quienes integran este grupo debieron ingresar al mercado laboral en un contexto histórico más favorable. Consecuentemente, sus condiciones de trabajo actuales son una resultante de su trayectoria laboral. El peso de la historia opera en su favor, en tanto que preservan su condición de asalariados. Probablemente, una vez que se jubilan, si sus pensiones son limitadas, reingresen al mercado bajo alguna modalidad de autoempleo (cuentapropismo), o subcontratación “sumergida”. Si ello ocurre, su condición experimenta serios deterioros. Sin embargo, la información disponible no permite explorar esta hipótesis.

Si se miran la razón de momios correspondiente, se notará con claridad que la posición de mayor desventaja corresponde a los adolescentes. Por pertenecer a este grupo, la razón de momios de tener un empleo precario bajo se incrementa en más de un 100% con respecto al grupo de comparación, manteniendo el resto de factores constantes. En tanto que para el grupo de jóvenes (18 a 24) el crecimiento en la razón de momios correspondiente fue de poco menos del 50%; considerablemente superior a la situación observada para el grupo de comparación, pero sensiblemente por debajo de lo reportado para la población adolescente trabajadora.

El patrón observado en el caso del empleo precario alto sigue las mismas tendencias descritas, mostrando cambios de intensidad muy severos. En primer lugar, las únicas diferencias significativas observadas están referidas a los grupos de menor edad. El resto de los grupos etarios no muestran diferencias significativas en la probabilidad de estar vinculado a un empleo precario cuando se les compara con el grupo de referencia.

En el caso de la población adolescente, se observa un incremento muy elevado, de 570% en las razones de probabilidad de tener un empleo precario alto. También considerablemente elevado es el momio para el grupo de jóvenes (18 a 24) que reportan un incremento de casi un 150%.

El análisis muestra, de manera contundente, que el empleo precario alto afecta de manera desproporcionada a la mano de obra de menor edad en comparación con el grupo principal de la fuerza de trabajo. La integración precoz al mundo del trabajo conlleva una mayor vulnerabilidad laboral. En ese sentido, no se trata sólo de que una inserción temprana al mercado laboral puede obstaculizar y/o dificultar los logros educativos. En lo esencial, la información muestra que cuando la fuerza de trabajo se ve forzada, por diferentes circunstancias, a integrarse tempranamente al mundo del trabajo asalariado, se activan procesos de inequidad laboral de orden estructural. El empleo asalariado bajo estas condiciones no constituye, para este grupo de población, una vía de integración social.

Adicionalmente, el análisis de regresión lleva a rechazar la hipótesis de que la incidencia del empleo precario es más alta entre la población adulta mayor. Este patrón no se observó en ninguno de los dos niveles de intensidad del empleo precario. La conclusión, es por tanto clara. En materia de precarización del empleo asalariado, los grupos más vulnerables son los de menor edad. Este rasgo no ha cambiado durante el período de reformas estructurales, sino más bien, como muestra la evolución, la tendencia parece haberse acentuado (ver Cuadro 4.5A)

Por otra lado, si se considera el nivel educativo de la mano de obra, los estudios empíricos (Gandini, 2004; García y Oliveira, 2001b; Navarrete, 2001) y las teorías existentes, por ejemplo teorías sobre el capital humano (Becker, 1975; Ciccone y Papanioannow, 2005; Canudas, 1997), indicarían que la inserción laboral mejoraría conforme aumenta el nivel educativo de la fuerza de trabajo.

El análisis descriptivo revela un patrón afín a estos planteamientos teóricos (ver Cuadro 4.6A) La incidencia del empleo precario es mucho mayor entre la población con menor nivel de calificación formal (nivel educativo) y desciende progresivamente conforme se incrementa el nivel educativo. Adicionalmente, el empleo precario de mayor intensidad se encuentra concentrado, principalmente en el grupo de fuerza laboral que ni tan siquiera logra culminar el ciclo de educación primaria.

El análisis de regresión somete a prueba estadística la hipótesis sustantiva que encuentra asidero empírico en la distribución relativa de la precariedad laboral según nivel educativo de la población.

Las pruebas de hipótesis son todas significativas y se comportan de acuerdo con lo que la teoría y otros estudios señalan. Los resultados confirman que los niveles de precariedad laboral se incrementan conforme disminuye el nivel educativo de la población, y viceversa. Adicionalmente, confirman que la intensidad de la precariedad laboral también es mayor entre la fuerza de trabajo que reporta los niveles educativos inferiores.

En el nivel de precariedad baja, se tiene que la razón de momios respectiva para la población que reportó no tener ningún año de educación aprobado se incrementa en un 39% en comparación con el grupo de referencia (nivel de secundaria). Nótese que, para quienes han cursado algún nivel de primaria, no se reporta un saldo más favorable. De hecho la razón de momios es muy similar a la anterior. En este sentido la información indica que un nivel educativo bajo, igual o inferior al de primaria, incrementa las posibilidades de acceder a empleos precarios en comparación con quienes reportan haber alcanzado algún nivel de educación secundaria. Lo contrario acontece cuando la comparación se realiza con el grupo que ha logrado superar el nivel de secundaria. En este caso, su probabilidad de enrolarse en un empleo precario bajo desciende, indicando la relación de momios que la caída oscila alrededor del 12% con respecto al grupo de comparación y manteniendo el resto de factores constantes.

Si el análisis se centra en los resultados obtenidos en el caso de la precariedad alta hay que señalar que, aunque se mantiene el mismo patrón, los efectos de la escolaridad se hacen sentir con mayor fuerza. Carecer de algún nivel educativo formal incrementa la razón de momios de tener un

empleo precario en un 150% con respecto al grupo de comparación. De igual manera, para quienes reportan haber cursado algún nivel de primaria, el momio de las probabilidades relativas de tener acceso a un empleo precario aumenta en un 134% con respecto al grupo que alcanzó algún nivel de educación secundaria. Sin embargo, el haber superado el nivel de estudios secundario, tiene el efecto contrario sobre la probabilidad de tener un empleo precario alto. En este caso, la razón de momios desciende en aproximadamente un 33%.

Los resultados no dejan mucho espacio para poner en tela de juicio la importancia que tiene para la fuerza laboral la acumulación de calificaciones formales, a efectos de disminuir la probabilidad de ser afectado por las tendencias de precarización laboral en curso. Basta con recordar que aún en el 2000, después de haberse registrado un aumento en el nivel de precariedad laboral, dos terceras partes de la mano de obra que reporta haber superado el nivel de educación correspondiente a la secundaria logro acceder a empleos no precarios. En este grupo, el empleo precario extremo es prácticamente insignificante. Sucede lo opuesto en el caso de quienes reportaron tener un nivel educativo inferior al de primaria, pues aquí, 3 de cada 10 trabajadores estaban ligados a puestos de alta precariedad y poco menos del 20% lograban acceder a empleos no precarios.

El análisis muestra con claridad que los efectos positivos no se logran con tan sólo cursar la educación primaria. Las diferencias realmente importantes vienen con la conclusión de la educación secundaria y la realización de estudios superiores. De tomarse en serio estos hallazgos, habría que cuestionar la tesis de Williamson (1990; 2003) según la cual la reforma educativa debe centrarse en la ampliación de las oportunidades educativas de primer nivel. Una política educativa que adscriba la recomendación derivada del “Consenso de Washington” se torna insuficiente para evitar que la población quede atrapada en empleos precarios. Vale señalar aquí que las estimaciones de la CEPAL concluyen lo mismo pero con respecto a la pobreza.

Finalmente, si se observan las diferencias existentes entre hombres y mujeres, se debe concluir que la precariedad laboral afecta con mayor incidencia a la mano de obra femenina. Este es un hallazgo generalizado, ya que se encuentra tanto en el nivel de precariedad bajo como en el alto. En el primer caso, la razón de momios se incrementa en 26% cuando el puesto de trabajo lo ocupa una mujer en comparación con un hombre. En el segundo caso, precariedad alta, el incremento es incluso muy superior, pues la razón de momios aumenta hasta en un 80% cuando la ocupación es desarrollada por una mujer en comparación con un hombre. Las desigualdades de género se hacen aquí más que

evidentes. Los mercados de trabajo no sólo reproducen inequidades de género, sino que, en materia de precariedad laboral, las diferencias se incrementan conforme la precariedad se profundiza. Recordando, por esta vía, que las mujeres se muestran más vulnerables que los varones en los mercados laborales.

El análisis de los perfiles de la fuerza de trabajo ligada a puestos de trabajo precario confirma que, en materia de vulnerabilidad laboral, hay características de la mano de obra que se constituyen en factores de inequidad. Identificando a las mujeres, los adolescentes y los jóvenes y la población de menor nivel educativo como los grupos más afectados por las tendencias de precarización del empleo en curso. Es difícil imaginar cómo la evolución de los mercados, por sí mismo, corregirían estas desigualdades.

En todos estos casos se trata de desigualdades históricas que la transformación de los mercados laborales en el contexto de las políticas de ajuste estructural, no están transformando para bien. En este sentido, los cambios que están operando en la economía y los mercados de trabajo tienden a generar una dinámica y un clima laboral propicio para la reproducción de las desigualdades históricas de larga data. En el contexto de consolidación del nuevo modelo acumulativo, el déficit de integración laboral no está siendo superado. Queda pendiente aún resolver si se están acentuando. En el apartado siguiente abordamos directamente este último punto.

#### **4.5.3 Acentuación de las tendencias de precarización laboral**

La bibliografía especializada sobre reformas estructurales y empleo precario no sólo ha constatado un incremento en los niveles de empleo precario como resultado de la consolidación del nuevo modelo económico (Martínez y Tokman, 1999; Weller, 2000; Marshall, 2002; Lora y Olivera, 1998; Fujii, 2004). También ha llamado la atención sobre la profundización de los procesos de precarización laboral en al menos cuatro ámbitos.

Primero una tendencia creciente a la “feminización” de los procesos de precarización laboral, indicando con ello, el impacto diferencial y más acentuado de los procesos de expansión del empleo precario entre las mujeres (Leiva, 2000; Standing, 1989; Abreu, 1995).

Segundo, una creciente polarización del empleo según niveles de escolaridad de la población, como resultado de la mayor importancia que ha adquirido la formación de competencias laborales

dinámicas para acceder a empleos de calidad en el contexto de la globalización económica y la conformación de una economía informacional a nivel internacional (Castells, 2000; Carnoy, 2000).

Tercero, la acentuación de los procesos de precarización laboral entre las pequeñas unidades como forma de competencia defensiva frente a los procesos desencadenados por la apertura de las economías nacionales (Martínez y Tokman, 1999; Weller, 2000)

Cuarto, la expansión del empleo precario entre las ramas de actividad de menor productividad y de alta concentración de empleos de baja calidad; tendencia que se ha reforzado con la creciente terciarización de la actividad económica (Oliveira y Ariza, 1998; Oliveira, Ariza y Eternod, 2001).

Para probar si este grupo de hipótesis también ha tenido lugar en el caso costarricense, es necesario retomar al análisis multivariado<sup>100</sup>, pero introduciendo ahora hipótesis de cambio sobre los factores explicativos que condicionan la probabilidad de tener un empleo precario<sup>101</sup>. Ello motiva el ajuste de un nuevo modelo de regresión.

La especificidad de este modelo de regresión deriva de la introducción de un conjunto de variables de interacción, todas ellas definidas con respecto a la variable dicotómica año (d2000). En concreto se tiene un conjunto de variables sustantivas (sexo, nivel educativo, tamaño de establecimiento y rama de actividad) y una variable que modela el efecto de las anteriores (d2000) en el tiempo. El coeficiente de la variable de interacción mide el efecto diferencial que sobre las variables sustantivas ha tenido la transición acaecida entre 1989 y 2000.

En términos formales el modelo de regresión quedó definido en los siguientes términos:

$$P(Y = h / X_1, X_2, \dots, X_k) = \frac{e^{\alpha_0 + D_i \alpha_1 + b_{h1} x_1 + b_{h1} x_1 d_{2000} + \dots + b_{hk} x_{hk}}}{1 + \sum_{h=1}^{M-1} e^{\alpha_0 + D_i \alpha_1 + b_{h1} x_1 + b_{h1} x_1 d_{2000} + \dots + b_{hk} x_{hk}}} \quad (3)$$

donde,

$h = 1, 2, 3,$

<sup>100</sup> Formalmente este modelo se define en los mismos términos que el analizado previamente. La diferencia radica en la introducción de los términos de interacción entre las variables sustantivas y el año de referencia (2000).

<sup>101</sup> Como bien lo explican Greene (2000) y Gujarati (2001), la hipótesis aquí es que hubo un cambio no sólo en el nivel sino también en las pendientes de las variables introducidas en el modelo de regresión.

M-1

k = 33

Se incluyen 5 variables de interacción para modelar el efecto diferencial que tiene sobre las variables sustantivas el año de observación<sup>102</sup>.

Al igual que en el análisis presentado en la sección anterior, la interpretación de los resultados se realiza considerando los dos niveles de precariedad laboral observados. Algunas hipótesis podrían quedar acotadas a ciertos niveles de precariedad laboral. Las variables sustantivas en el análisis son las que están relacionadas con las hipótesis de trabajo esbozadas. En todos los casos se parte de una hipótesis nula ( $H_0$ ) según la cual los coeficientes de regresión bajo análisis de 1989 y el 2000 no muestran cambios estadísticamente significativos.

Las variables de interés que se analizan en esta sección, son las que se han introducido como interacciones entre la variable clave, y el año de consolidación de las reformas estructurales. Estas variables de interacción logran captar si la variable que se somete a indagación ha experimentado un cambio significativo durante el tiempo transcurrido entre el año base (1989) y el de referencia (2000).

La primera hipótesis sometida a prueba es la de la acentuación, a un ritmo diferencial creciente, de los procesos de precarización laboral de la fuerza de trabajo femenina. Para el nivel de empleo precario bajo, el coeficiente de regresión que capta este efecto ( $\text{sexo} * d2000$ ) tiene un signo positivo, indicando que conforme las reformas estructurales maduran, la posición de las mujeres tiende a deteriorarse. Sin embargo, la significancia de la prueba de hipótesis señala que el cambio observado en el período en estudio no es significativo. Lo cual lleva a rechazar la hipótesis de feminización del empleo precario en este nivel.

---

<sup>102</sup> La definición de las variables incluidas en el modelo, con excepción de las interacciones mencionadas, son las mismas empleadas en el modelo de regresión anterior y especificadas en el anexo 5.6

**Cuadro 4.7**  
**Regresión Multinomial sobre condicionantes socio demográficos y laborales**  
**del empleo precario**

iniveles2	Coefficiente $\beta$	Desv. Estandar (Robusto)	Z	P>z
<b>PRECARIO BAJO</b>				
Constante 1989( $\alpha_0$ )	-0,7994	0,1462	-5,47	0,000
Diferencia de constantes ( $\alpha_1$ )	0,4540	0,1292	3,51	0,000
Sexo (mujer = 1)	0,2714	0,0778	3,49	0,000
<b>Sexo*d2000</b>	<b>0,0603</b>	<b>0,0946</b>	<b>0,64</b>	<b>0,524</b>
Jefatura (jefe = 1)	-0,2291	0,0531	-4,31	0,000
<i>Grupo de Edad (25 a 49 = 0)</i>			189.80+	0.000
edad 12 a 17 años	1,8847	0,2203	8,56	0,000
edad de 18 a 24 años	0,5657	0,0586	9,65	0,000
edad de 50 a 59 años	-0,1547	0,0815	-1,9	0,058
edad 60 y más	-0,0741	0,1518	-0,49	0,626
edad ignorada	0,6538	0,2912	2,25	0,025
<i>Nivel educativo (Secundaria = 0)</i>			150.56+	.0000
Ningún año de educación	1,0899	0,1438	7,58	0,000
Nivel educativo primaria	0,4198	0,0530	7,92	0,000
Nivel educativo superior	-0,0763	0,1088	-0,7	0,483
<b>Superior*d2000</b>	<b>-0,2133</b>	<b>0,1212</b>	<b>-1,76</b>	<b>0,079**</b>
Nivel educativo ignorado	0,8314	0,2410	3,45	0,001
Zona (rural = 1)	0,0854	0,0468	1,82	0,068
Región (Resto país = 1)	0,1069	0,0446	2,4	0,017
Asalariado (empleo público= 1)	-0,8741	0,0773	-11,3	0,000
<i>Tamaño de Establecimiento (Grande = 0)</i>			959.19+	0.000
Microempresa (menos de 5 trabajadores)**	1,3098	0,0992	13,2	0,000
<b>Microempresa *d2000</b>	<b>0,0385</b>	<b>0,1293</b>	<b>0,3</b>	<b>0,766</b>
Empresa Pequeña (de 5 a 9 trabajadores)	0,7015	0,0804	8,72	0,000
Empresa tamaño ignorado	0,5780	0,1524	3,79	0,000
<i>Grupo Ocupacional (manual = 0)**</i>			266.93+	0.000
Directivos, gerentes (1)	-1,0016	0,0766	-13,08	0,000
Administrativos y supervisores	-0,7916	0,0743	-10,65	0,000
Grupo ocupac. Ignorado	-0,5576	0,2277	-2,45	0,014
<i>Rama de Actividad (Industria = 0)**</i>			216.44+	0.000
Rama Agricultura	0,6976	0,0753	9,27	0,000

	Coefficiente ( $\beta$ )	Desv. Estandar (Robusto)	Z	P>z
Rama Construcción	0,5077	0,1040	4,88	0,000
Rama Serv. Distributivos	0,0217	0,0680	0,32	0,749
Rama Serv. Productor	-0,0635	0,1102	-0,58	0,564
Rama Serv. Sociales	0,3743	0,0899	4,17	0,000
Rama Serv. Reparación*	0,7075	0,1741	4,06	0,000
<b>R. S. Reparación *d2000</b>	<b>0,4069</b>	<b>0,2134</b>	<b>1,91</b>	<b>0,056</b>
Rama Serv. Esparcimiento**	0,2558	0,1981	1,29	0,197
<b>R.S. Esparcimiento ** d2000</b>	<b>0,0029</b>	<b>0,2318</b>	<b>0,01</b>	<b>0,990</b>
Rama Ignorada	0,2004	0,2531	0,79	0,428
<b>PRECARIO ALTO</b>				
Constante 1989( $\alpha_0$ )	-3,3203	0,2129	-15,6	0,000
Diferencia de constantes ( $\alpha_1$ )	0,2327	0,1807	1,29	0,198
Sexo (mujer = 1)	0,2252	0,1110	2,03	0,042
<b>Sexo*d2000</b>	<b>0,4041</b>	<b>0,1334</b>	<b>3,03</b>	<b>0,002</b>
Jefatura (jefe = 1)	-0,5053	0,0717	-7,05	0,000
<i>Grupo de Edad (25 a 49 = 0)**</i>			268.23+	0.000
edad 12 a 17 años	2,9681	0,2265	13,11	0,000
edad de 18 a 24 años	0,7975	0,0764	10,44	0,000
edad de 50 a 59 años	-0,1715	0,1149	-1,49	0,135
edad 60 y más	0,1888	0,1808	1,04	0,296
edad ignorada	0,6708	0,5219	1,29	0,199
<i>Nivel educativo (Secundaria = 0)**</i>			164.70+	0.000
Ningún año de educación	1,6115	0,1657	9,72	0,000
Nivel educativo primaria	0,7011	0,0708	9,9	0,000
Nivel educativo superior	-0,2092	0,2729	-0,77	0,443
<b>Superior*d2000</b>	<b>-0,3105</b>	<b>0,3089</b>	<b>-1,01</b>	<b>0,315</b>
Nivel educativo ignorado	1,0889	0,3050	3,57	0,000
Zona (rural = 1)	0,2534	0,0655	3,87	0,000
Región (Resto país = 1)	0,5307	0,0590	9	0,000
Sector institucional (empleo público = 1)	-2,0204	0,1948	-10,37	0,000
<i>Tamaño de Establecimiento (Grande = 0**)</i>			1014.5+	0.000
Microempresa	3,0679	0,1127	27,23	0,000
<b>Microempresa*d2000</b>	<b>-0,2887</b>	<b>0,1447</b>	<b>-2</b>	<b>0,046</b>
Empresa Pequeña	1,6852	0,0989	17,05	0,000
Empresa tamaño ignorado	1,4771	0,1808	8,17	0,000
<i>Grupo Ocupacional (manual = 0)**</i>			280.5+	
Directivos, gerentes (1)	-1,6949	0,1505	-11,26	0,000

	Coeficiente ( $\beta$ )	Desv. Estandar (Robusto)	Z	P>z
Administrativos y supervisores	-1,3586	0,1356	-10,02	0,000
Grupo ocupac. Ignorado	-0,4394	0,3325	-1,32	0,186
<i>Rama de Actividad (Industria = 0)**</i>			241.4+	0.000
Rama Agricultura	1,1724	0,0996	11,77	0,000
Rama Construcción	1,2573	0,1332	9,44	0,000
Rama Serv. Distributivos	0,0733	0,1031	0,71	0,477
Rama Serv. Productor	0,1963	0,1885	1,04	0,298
Rama Serv. Sociales	0,4194	0,1705	2,46	0,014
Rama Serv. Reparación (2)	1,1230	0,1996	5,63	0,000
<b>R. S. Reparación *d2000</b>	<b>-0,6213</b>	<b>0,2361</b>	<b>-1,63</b>	<b>0,100</b>
Rama Serv. Esparcimiento (3)	0,4302	0,2470	1,74	0,082
<b>R.S. Esparcimiento ** d2000</b>	<b>0,0807</b>	<b>0,2855</b>	<b>0,28</b>	<b>0,777</b>
Rama Ignorada	0,2839	0,3107	0,91	0,361
(1) incluye directivos, gerentes, administradores y profesionales				
(2)reparación, aseo, limpieza y domésticos				
(3) esparcimiento, hoteles y restaurantes				
* Significativo al nivel del 10%				
+Pruebas Chi Cuadrado				
<b>Fuente:</b> elaboración propia con base en EHPM				

No obstante no ocurre lo mismo cuando la mirada se centra en lo acontecido en el nivel de precariedad alta. Aquí, una vez más, el coeficiente de regresión de la variable que capta el impacto diferencial del sexo en el tiempo indica que la probabilidad de las mujeres de tener un empleo precario alto se ha incrementado si se le compara con el patrón observado en 1989. Adicionalmente la prueba de significancia estadística revela que las diferencias observadas son significativas, confirmando, por esta vía que en efecto, en este nivel sí se ha observado un mayor deterioro de la posición de las mujeres.

Este primer ejercicio indica que no se puede sostener la hipótesis de feminización del empleo precario de forma genérica. El deterioro de la posición de las mujeres, en el período de reestructuración económica y productiva, tiene lugar cuando el empleo precario se decanta con mayor claridad. Se trata de una feminización del empleo precario de menor amplitud pero de mayor intensidad.

La segunda hipótesis explorada se relaciona con las tendencias de polarización laboral que supuestamente están asociadas con los procesos de globalización económica y el creciente peso de las actividades “informacionales” en la dinámica productiva.

Los resultados indican que el coeficiente de la variable de interés (Superior\*d2000) tiene el signo esperado, es decir, en el período de reformas estructurales, la probabilidad de tener un empleo precario tiende a ser menor para el grupo de fuerza laboral que ha accedido a un nivel de educación superior. Esto acontece sin mostrar diferencias según nivel de precariedad. Sin embargo, en ambos casos, la significancia estadística de estos “regresores” indica que las diferencias observadas no son significativas al nivel del 5%<sup>103</sup>. No obstante, la evidencia empírica no permite rechazar esta hipótesis ya que el coeficiente de regresión se torna significativo cuando el intervalo de confianza se amplía al 10%<sup>104</sup>. Más indagación es requerida en este terreno para dilucidar el alcance de los procesos de polarización educativa.

La tercera hipótesis considerada hace referencia al deterioro que podrían haber sufrido los trabajadores vinculados a las unidades productivas de menor tamaño (micro), en materia de deterioro de las condiciones de empleo, en el contexto estudiado. La variable de interés en este caso (microempresa\*2000) tiene un comportamiento diferente según se el nivel de precarización laboral observado.

Cuando se analiza el efecto sobre el nivel de precariedad bajo, el coeficiente de regresión indica que el tránsito entre 1989 y 2000 ha tenido un efecto adverso sobre la probabilidad de tener un empleo de este tipo, comparado con la situación observada en los establecimientos mayores. Sin embargo, el análisis estadístico indica que este efecto no es significativo. Es decir, que no se puede rechazar la hipótesis nula según la cual la magnitud de los coeficientes de regresión observados entre 1989 y el 2000, para esta variable, y en este nivel de precariedad, son iguales.

Sin embargo, cuando el análisis se centra en lo acontecido con el desempeño de las microunidades productivas, en comparación con las grandes, en el nivel de precariedad alto, los resultados son contrarios a lo esperado. El signo negativo del coeficiente de regresión de la variable microempresa\*d2000, indica que en el período de las reformas estructurales la probabilidad de tener un empleo precario alto como resultado de estar enrolado en un microestablecimiento, en comparación con laborar en uno grande, ha descendido. Siendo las diferencias estadísticamente significativas en un intervalo de confianza del 95%.

---

<sup>103</sup> En el caso del empleo precario bajo, la prueba resulta significativa si se amplía el nivel de significancia hasta llevarlo a un 10%. Sin embargo, esto implica que también se incrementa el margen de error. Es decir, que la prueba pierde poder discriminante.

<sup>104</sup> Debe tenerse cuidado con este resultado pues sólo se ha sometido a prueba una de las múltiples hipótesis posibles en este campo.

Este hallazgo puede generar alguna perplejidad. Sin embargo, podría encontrar algunas explicaciones que, sin duda, habrá que profundizar en futuras investigaciones. Por un lado, los resultados podrían estar indicando no tanto un mejor desempeño de los pequeños establecimientos, en materia de reducción de la precariedad alta, sino más bien, un mayor deterioro de los establecimientos grandes. Puesto que el análisis supone una comparación, el deterioro del punto de referencia puede traducirse en una mejoraría de la variable sustantiva. Por otro lado, podría ser también que, además de lo antes mencionado, se haya producido un descenso de la precariedad alta entre la fuerza laboral ligada a microestablecimientos en el período en estudio. Sin embargo, ese descenso no se habría producido en toda la estructura del mercado laboral sino sólo en alguno de sus ámbitos. La lectura del Cuadro 4.1A sugiere que esto también ha acontecido, pues mientras que en el mundo urbano se experimentó un incremento en el nivel de precariedad alta, en el mundo rural aconteció lo opuesto. El efecto agregado expresa el balance de este movimiento, y tiende a una menor incidencia del empleo precario alto.

Estamos pues en presencia de un comportamiento diferenciado de la precarización alta, en el tiempo según se trate de zonas urbanas y rurales. Kaimowitz (1992) y Weller (1996) han sugerido una hipótesis que puede explicar lo acontecido en el mundo rural. Estos autores sostienen que algunos microestablecimientos han encontrado una ruta de integración a los procesos de globalización, por la vía de la exportación de productos agrícolas no tradicionales y que ello podría generar efectos positivos para la fuerza laboral inserta en estas unidades productivas. Por otro lado, uno podría suponer el efecto contrario en el caso de las zonas urbanas, donde la llegada masiva de productos manufacturados industriales podría estar minando aún más la ya limitada competitividad de los microestablecimientos. Como estos no han encontrado una ruta de integración en el mundo globalizado, el único ajuste posible para enfrentar los retos de la nueva competencia, viene por el lado del factor laboral. Profundización de la tendencia de precarización sería el efecto esperado. Habrá que indagar más profundamente sobre este particular para brindar una explicación más elaborada de las tendencias observadas.

Finalmente, se somete a prueba la hipótesis de que la concentración de empleos asalariados en los subsectores del terciario ligados a servicios personales puede haber tenido un desempeño negativo, es decir, la tendencia de precarización laboral en esta rama productiva se habría acentuado. La hipótesis genérica ha sido traducida en dos hipótesis sustantivas referidas primero al desempeño del sector de servicios personales donde se concentran las actividades de reparación, aseo, limpieza y empleo

doméstico. Y la segunda referida a la concentración de servicios ligados a la expansión del turismo (esparcimiento, recreación, hoteles y restaurantes).

Si se somete a prueba primero la hipótesis de deterioro de los servicios personales ligados a reparación, aseo, limpieza y domésticos, se obtienen los siguientes resultados. En el nivel de precariedad alta, se observa un incremento en el coeficiente de regresión analizado (S.Reparación\*d2000), indicando, que en efecto, en el período de consolidación del nuevo modelo económico, el desempeño de este subsector en materia de precarización de las condiciones laborales ha sido negativo. El signo positivo indica que la probabilidad de estar inserto en un empleo precario alto se incrementa si el trabajador/a, está ubicado en este sector con respecto a lo observado en 1989. Adicionalmente, la prueba de significancia estadística indica que se encuentra exactamente en la región límite en un intervalo de confianza del 95%<sup>105</sup>.

Si se cambia el nivel de precariedad laboral, se tiene que al comparar lo acontecido entre 1989 y 2000, se observa un ligero mejoramiento del desempeño de este subsector, lo cual es consistente con lo descrito en el Cuadro 4.3A. Sin embargo, la prueba de hipótesis indica que la significancia estadística no permite rechazar la hipótesis de igualdad de coeficientes de regresión analizados. Habría que concluir que en este nivel de precarización laboral, el desempeño del subsector de servicios de reparación, limpieza, aseo y domésticos no ha mostrado cambio alguno.

Lo acontecido con el desempeño del sector de servicios turísticos es más simple de interpretar. Para ambos niveles de precariedad laboral los coeficientes de regresión indican que se habría producido un deterioro en el desempeño del subsector. Es decir, se habrían incrementado las probabilidades de quedar atrapado en un empleo precario en comparación con lo acontecido en el sector industrial. Sin embargo, en ninguno de los dos niveles las pruebas de estadísticas resultaron significativas. Con lo cual habría que concluir que la situación observada en este sector, no ha cambiado durante el período de reformas estructurales.

Esta última conclusión podría inducir una interpretación positiva. Sin embargo, el estancamiento, en este caso, puede interpretarse en el sentido opuesto. La razón es que en este subsector se agrupan las actividades del turismo, uno de los principales ejes acumulativos del nuevo modelo, y principal sector generador de divisas en el país en la actualidad.

---

<sup>105</sup> La lectura aquí se torna crítica pues se puede tanto rechazar como no rechazar la hipótesis nula. Lo pertinente sería ampliar el intervalo de confianza al 90%, haciendo la prueba menos rigurosa en cuanto a las reglas de rechazo.

El análisis de regresión pone en evidencia que este subsector carece del potencial para mejorar las condiciones de empleo de un contingente de la fuerza laboral que allí está inserto. Esto resulta preocupante, pues como dijimos, se trata de uno de los polos dinámicos de acumulación de capital del nuevo modelo. Lo cual estaría indicando que, en el actual modelo económico, el trabajar en uno de los sectores dinámicos desde el punto de vista de la acumulación y el empleo, no constituye garantía alguna de acceder a un buen trabajo.

Estudios de caso han demostrado que, dado el carácter estacional de esta actividad, se suelen generar empleos de calidad dudosa, no sólo por su temporalidad, sino también por la tendencia a utilizar modelos de contratación no regulados, o bien, a no reconocer los derechos sociales de las y los trabajadores que participan en estas actividades (Herradora, Molina y Núñez, 2002).

Adicionalmente, y esto no debe olvidarse, el sentido del coeficiente de regresión analizado señala que la tendencia es hacia un mayor deterioro de los empleos radicados en este subsector, aunque, por ahora la tendencia no se ha expresado con la fuerza suficiente para mostrar diferencias en el período bajo análisis.

Podría afirmarse que, en el actual modelo de acumulación, el empleo ligado a los sectores dinámicos no necesariamente se constituye en una fuente de integración laboral. El caso del sector turismo pone en perspectiva este hallazgo, también observado en estudios de caso realizados en el sector de empresas capitalistas agroexportadoras (Trejos, M.E. 2004; Acuña, 2004; Banuett, 2003) y entre industrias maquiladoras (Trejos y Mora, 1995; Castillo, 2004; M.E.Trejos, 2002), así como en el propio sector del turismo (Herradora, Molina y Núñez, 2002).

Puede decirse que a diferencia del modelo desarrollista, donde los empleos de calidad fueron generados en los sectores más dinámicos y de mayor capacidad de acumulación, en el nuevo modelo económico, el déficit de integración laboral se ha extendido a un segmento de las actividades globalizadas. Es por esta razón que se plantea que, en materia de integración social, la evolución del empleo se ha tornado crítica. Las actividades de mayor dinamismo económico y laboral están adoptando estrategias productivas y prácticas laborales que erosionan la función de integración social del empleo.

Se concluye reseñando los principales hallazgos encontrados mediante las pruebas de hipótesis referidas al cambio en los coeficientes de regresión en el tiempo. Primero se observó feminización del empleo precario pero se trata de una tendencia acotada al nivel de precariedad alto. Segundo, la

evidencia sobre una mayor polarización laboral, inducida por un mayor distanciamiento de los estratos con educación superior no es concluyente. Tercero se observó un desempeño desfavorable de los microestablecimientos pero acotado al nivel de precariedad baja. Cuarto, se encontró también un desempeño desfavorable de las inserciones laborales que tienen lugar en el sector de servicios personales, donde históricamente, se ha concentrado el empleo de menor calidad, pero, nuevamente el efecto estuvo concentrado sólo en nivel de la precariedad baja. Finalmente, no se observaron diferencias, en el tiempo, en el subsector de servicios ligados a las actividades turísticas.

El balance indicaría que la mayoría de los cambios apuntan hacia una precarización moderada, lo cual es consistente con los hallazgos generales presentados en la sección primera de este capítulo. La excepción, claro está, lo constituye lo acontecido con la fuerza laboral femenina, donde la tendencia es la opuesta.

#### **4.6 CONCLUSION**

Los principales hallazgos derivados del análisis realizado en el presente capítulo pueden sintetizarse en los siguientes términos:

La precarización laboral observada en Costa Rica sigue un patrón de crecimiento moderado. La información disponible indica que, al igual que en otros terrenos, el impacto de la consolidación del nuevo modelo acumulativo sobre los mercados laborales se expresa con lentitud.

Como resultado de lo anterior, al observar el mercado de trabajo en su conjunto, se nota un aumento importante en la proporción de fuerza laboral inserta en empleos de precariedad baja. Aunque también se observó un ligero aumento en la precariedad alta, se trata de una tendencia que se presenta como mucho más débil que la anterior.

Se observa, adicionalmente que el empleo precario se encuentra muy extendido. Empero, y esto hay que subrayarlo, su amplitud no se corresponde con su profundidad. Esta última está mucho más acotada que la primera.

El tratamiento de la información mostró que la precariedad laboral es un fenómeno que precede a la implementación de las reformas estructurales. La situación observada en 1989 expresa, por un lado, el déficit de integración laboral imputable al período de modernización desarrollista; aunque también

los efectos de la crisis de la deuda sobre el mercado de trabajo y las repercusiones iniciales de la puesta en marcha de las políticas de ajuste. En tanto que los cambios acaecidos entre esta fecha y el 2000, son imputables al impacto de las reformas estructuras sobre los mercados laborales; específicamente al efecto de maduración de estas reformas. La información disponible para este último año, indica que el déficit en materia de integración laboral se ha tornado más profundo. Muy probablemente aquí estamos frente al efecto combinado del cambio de modelo acumulativo, la creciente debilidad del movimiento sindical y la ruptura del pacto laboral por parte del sector empresarial, en unos casos para responder a las presiones de competencia que plantea la creciente globalización económica, en otros, como estrategia de competitividad que permite incrementar la rentabilidad.

En relación con la hipótesis central de este capítulo, la demostración formal del cambio en el nivel de precarización laboral, las pruebas estadísticas realizadas demuestran que sí ha acontecido un cambio estructural en esta materia. Con certeza puede concluirse que, en el período de consolidación del nuevo modelo de acumulación se incrementó el empleo precario. Más aún, las pruebas estadísticas revelan que el cambio estructural ha acontecido en los diferentes niveles de precariedad laboral estudiados.

El análisis también muestra comportamientos diferenciados según la naturaleza rural o urbana de los mercados de trabajo. Los resultados revelan que en los mercados rurales la concentración de puestos de trabajo precarios es mayor que en los mercados urbanos. Empero, también se observó, como tendencia, un avance más acelerado del empleo precario en los mercados urbanos, aunque no lo suficientemente intenso para revertir los patrones históricos.

También se constató un mayor nivel de precariedad laboral en el sector privado en comparación con el público. Tanto en cobertura como en intensidad, la inserción en el sector privado incrementa la probabilidad de ocupar un empleo precario en comparación con la inserción en el ámbito público. Sin embargo, hay avances del empleo precario en el sector público, aunque básicamente en el nivel de precariedad baja. El deterioro observado en las condiciones de trabajo del sector público, es resultado de los procesos de reestructuración a que han sido sometidas las instituciones que constituyen este sector para ajustarse al nuevo contexto económico.

En los microestablecimientos la precariedad laboral está generalizada, y además, alcanza niveles extremos. 1 de cada 2 trabajadores asalariados en microempresas ocupa un puesto de trabajo precario alto. El análisis estadístico muestra que la probabilidad de ocupar un puesto de trabajo precario es inversa al tamaño del establecimiento. Los microestablecimientos no sólo se muestran más propensos

a fomentar la precariedad laboral, sino también a propiciar las formas más extremas que asume este tipo de empleo.

A pesar de lo anterior, hay que subrayar que el empleo precario no es exclusivo de las pequeñas y medianas empresas. También está muy extendido en las empresas grandes. Por ejemplo, en zonas urbanas, que constituye el mercado laboral de menor incidencia de la precariedad laboral, menos de la mitad de los asalariados de empresas grandes tienen empleos que pueden ser catalogados como no precarios.

También se pudo demostrar que la precariedad laboral está más extendida y es más severa en los puestos de trabajo de menor calificación (no manuales) en comparación con los puestos de dirección y los que ocupan un lugar intermedio.

El análisis por rama de actividad reconoce que la agricultura es el sector donde la precariedad laboral está más extendida (en intensidad y severidad). En comparación con la industria, los datos muestran que sólo las ramas de actividad ligadas a servicios distributivos y a servicios al productor, muestran un mejor desempeño. En el caso del nivel de precariedad bajo son agricultura y el subsector de servicios personales ligado a actividades de reparación, limpieza y aseo las dos ramas de actividad que muestran las mayores probabilidades de fomentar este tipo de empleo. Mientras que en el caso de la precariedad alta, son agricultura y construcción, los dos ámbitos más propensos a generar este tipo de precarización laboral.

Si se observa el perfil sociodemográfico de la mano de obra emerge una especificidad según el sexo de la fuerza laboral. Los hombres se presentan como más propensos a ser afectados por el empleo precario bajo. Mientras que las mujeres reportan las probabilidades más altas en el caso del empleo precario alto.

Se pudo constatar, adicionalmente, que la fuerza de trabajo “secundaria” del hogar es la que se muestra como más vulnerable frente al fenómeno de la precariedad laboral. La condición de jefatura del hogar disminuye la probabilidad de ocupar un empleo precario. El peso de la jefatura, como “factor” que disminuye la probabilidad de enrolarse en un empleo precario, es mucho mayor en el caso de la precariedad alta.

El análisis por grupos de edad revela que es la fuerza laboral adolescente, y en menor medida la joven (18 a 24), son los grupos más afectados por la precariedad laboral. El análisis de regresión revela que la probabilidad de tener acceso a un empleo precario bajo se incrementa para los grupos de

adolescentes (12 a 17) y en menor cuantía para los jóvenes (18 a 24), al compararlos con el grupo comprendido entre 25 y 48 años. Por otro lado, no se observan diferencias significativas entre los grupos de población donde se localiza la fuerza laboral de mayor edad. De hecho, los resultados llevan a rechazar la hipótesis que formula que los adultos mayores forman parte del grupo más vulnerable a la precarización del empleo.

Por otro lado, los resultados confirman que los niveles de precariedad laboral se incrementan conforme disminuye el nivel educativo de la mano de obra. Adicionalmente, corroboran que la intensidad de la precariedad laboral también es mayor entre la fuerza de trabajo que reporta los niveles educativos inferiores. Si el análisis se centra en los resultados obtenidos en el caso de la precariedad alta hay que señalar que, aunque se mantiene el mismo patrón, los efectos de la escolaridad se hacen sentir con mayor fuerza. Sin embargo, el estudio muestra con claridad que los efectos positivos no se logran con tan sólo cursar la educación primaria. Las diferencias realmente importantes vienen con la conclusión de la educación secundaria y la realización de estudios superiores.

Finalmente, se determinó que el cambio estructural ha generado un proceso de feminización de la precariedad laboral pero que asume una característica muy particular. El deterioro de la posición de las mujeres, en el período de reestructuración económica y productiva, tiene lugar cuando el empleo precario se decanta con mayor claridad; es decir, cuando alcanza los niveles más altos de precariedad laboral observados. Se trata de una feminización del empleo precario de menor amplitud pero de mayor intensidad

No aconteció lo mismo con la hipótesis de polarización laboral en razón del desempeño diferencial del factor educativo. El análisis efectuado no permite sostener que en el contexto del cambio de modelo acumulativo, el peso del factor educativo sea mayor, en tanto que factor explicativo del acceso a los puestos de trabajo de mayor calidad. Aunque como bien lo indicamos en el texto, en este caso el análisis no permite aseverar lo anterior con certeza, ya que cuando se amplía el intervalo de confianza de un 5 a un 10% las pruebas de hipótesis indican la existencia de procesos de polarización. Más indagación es requerida en este tema para poder determinar lo que efectivamente está aconteciendo.

La misma suerte corrió la hipótesis de un deterioro aún más agudo de las condiciones de trabajo en los microestablecimientos. En el nivel de precariedad bajo no hubo cambio en este orden. En el segundo nivel si se reporta un cambio estadísticamente significativo, pero en el sentido contrario al

esperado. La explicación ofrecida, en términos hipotéticos, es que esta mejoría del desempeño laboral en los microestablecimientos, no refleja un avance en las condiciones laborales existentes en este sector, sino más bien expresa un deterioro en materia laboral en los grandes establecimientos.

Finalmente, se encontró un desempeño desfavorable de las inserciones laborales que tienen lugar en el sector de servicios personales ligado a la reparación, limpieza y aseo, donde históricamente, se ha concentrado el empleo de menor calidad, pero, en este caso efecto estuvo concentrado sólo en nivel de la precariedad baja.

## V. EL COMPORTAMIENTO DEL TRABAJO NO ASALARIADO DURANTE EL PERÍODO DE REFORMAS ESTRUCTURALES

Este capítulo analiza la evolución de las formas no salariales de integración al mercado laboral en el período de consolidación del nuevo modelo acumulativo. Se estructura en cuatro apartados. El primero presenta la composición y evolución de los diversos tipos de trabajo no asalariado, enfatizando las tendencias y cambios más importantes acaecidos en el período de estudio. El segundo se centra en el análisis del potencial acumulativo de este tipo de empleo, diferenciando entre mercados de trabajo agrícolas y no agrícolas. El tercero analiza los factores condicionantes del potencial acumulativo del trabajo no asalariado. El cuarto sintetiza los principales hallazgos observados en el análisis.

En cada uno de los apartados se busca responder a las preguntas siguientes: ¿cuál ha sido el desempeño laboral del trabajo no asalariado en el contexto de la reestructuración económica y productiva? ¿está asociado ese desempeño con un repunte de las modalidades de trabajo por cuenta propia que constituyen un mero refugio para la fuerza laboral? ¿se han visto los hogares forzados a movilizar fuerza de trabajo “secundaria” hacia ámbitos laborales que carecen de potencial acumulativo y por tanto constituyen tan sólo un mecanismo de supervivencia?

En América Latina, debido a la heterogeneidad productiva y laboral, el estudio del comportamiento de los ámbitos del mercado de trabajo donde se concentra el trabajo no asalariado se torna crítico para evaluar el desempeño de estos mercados. Una serie de estudios han mostrado que, en los contextos urbanos, el deterioro en el desempeño de los mercados laborales no se expresa sólo en la expansión del trabajo precario entre la mano de obra asalariada. También puede transcurrir por medio de la expansión y/o reproducción de formas no salariales de empleo de bajo nivel de productividad y rentabilidad (Infante y Klein, 1991; Pérez Sáinz y Menjívar, 1991; Roberts y de Oliveira, Tardanico 1997; CEPAL, 2000; Pacheco, 2004)<sup>106</sup>. En su mayoría, estas formas de participación laboral permiten evadir el desempleo pero, difícilmente, constituyen modalidades de integración que fomentan procesos dinámicos de inclusión social y expansión de la ciudadanía laboral.

Por su parte, en los contextos rurales, y específicamente, en el sector agropecuario, se ha pronosticado que el impulso de las políticas de ajuste estructural tendría efectos negativos sobre las

---

<sup>106</sup> El complemento de este proceso es la persistencia en niveles elevados del desempleo abierto, poniendo de manifiesto que la reestructuración en curso no tiene un potencial de integración laboral amplio. Para una discusión sobre la evolución del desempleo en América Latina y su relación con las políticas de cambio estructural véase Ros (2005).

posibilidades de reproducción de los productores campesinos independientes ligados al mercado nacional (Altenburg; Hein y Weller, 1990; J. Mora, 1993; Fernández, 1996; Quiroz, 2001). En este ámbito del mercado de trabajo, al contrario de lo acontecido en el mundo urbano, se esperaría observar una contracción del trabajo por cuenta propia, o bien, su persistencia en condiciones que favorecen la profundización de las lógicas subsistencia (C.de Grammont, 1992; 2003). Jorge Mora (1993) ha subrayado este último punto, resaltando la capacidad de resistencia y reconstitución del campesinado tradicional, a lo largo del tiempo. Cortés, Fernández y Mora (2006) han observado, para el caso mexicano, que esta capacidad de “reconstitución” campesina no es generalizada, y cuando acontece, se sustenta en la creciente importancia de los ingresos no salariales dentro de los hogares campesinos. Estas familias emplean una “estrategia” de diversificación de los modelos de integración laboral de sus integrantes a efectos de minimizar o compensar el impacto de la reestructuración económica en curso.

La desestructuración de la economía campesina o su pauperización incrementaría la presión del excedente laboral por encontrar nuevas formas de integración al mercado de trabajo. En ausencia de demanda laboral asalariada, ello estimularía el desarrollo de modelos laborales ligados al autoempleo rural no agrícola.

En ese sentido, se ha planteado que los procesos de reestructuración en curso fomentarían el aumento del trabajo rural no agrícola, abriendo oportunidades de constitución de formas no salariales de incorporación laboral. En este proceso, la expansión del trabajo rural no agrícola, operarían condicionantes de dos tipos. Por un lado, los factores ligados a los procesos de modernización de la economía agropecuaria derivados de su creciente presencia en los mercados globales (Klein, 1992; Dirven, 2004). Por otro, las propias iniciativas desarrolladas por los hogares rurales en su esfuerzo por compensar las pérdidas originadas por el deterioro del trabajo agrícola ligado al mercado nacional (Weller, 1997; Berdegué, Reardon y Escobar, 2001; Echeverría, 2001; Lanjow, 1997; Elbers y Lanjow, 2001).

Weller (1997) remarca que en América Latina el empleo rural no agrícola opera como un espacio de refugio laboral, a partir de la demanda de bienes y servicios no agropecuarios, pero también como espacio de recepción de la fuerza de trabajo excendentaria en las actividades agrícolas. Por tal motivo, este tipo de empleo debería mostrar escaso o nulo potencial de acumulación. La dinámica de subsistencia sería la que le imprime un sello particular a su configuración y comportamiento.

El objetivo de este capítulo es poner en perspectiva estas hipótesis a la luz del caso costarricense, teniendo como preocupación central el discernir si la reestructuración económica y productiva en curso ha implicado el avance del empleo no asalariado que funge como ámbito de refugio del excedente laboral. Es decir, si hay evidencia a favor de la hipótesis de persistencia e incremento del empleo no asalariado regido por dinámicas de subsistencia y reproducción simple, tanto en el mercado urbano como en el rural.

## **5.1 EL TRABAJO NO ASALARIADO EN EL CONTEXTO DEL CAMBIO ESTRUCTURAL: COMPOSICIÓN Y TENDENCIAS**

El análisis del desempeño y evolución del trabajo no asalariado en Costa Rica debe partir del reconocimiento de que los mercados laborales en este país manifestaron, muy tempranamente, un alto grado de salarización. Este patrón no ha sido alterado por los procesos de reestructuración productiva en curso.

Como se indicó en el capítulo tres, el desarrollo del capitalismo en Costa Rica implicó, durante el período de vigencia del modelo sustitutivo de importaciones, una mayor ampliación de las relaciones laborales de tipo asalariado. Esto es particularmente cierto tanto para lo acontecido en el mundo rural, en particular, en las actividades agrícolas modernas, como en el mundo urbano, especialmente en el sector industrial. En ambos contextos, el empleo no asalariado tendió a perder importancia, en términos cuantitativos, observando un mayor grado de subordinación y dependencia de la dinámica económica impuesta por la expansión de los sistemas de producción capitalista modernos.

Así que indagar la evolución de las formas de trabajo no asalariado conlleva implícita la pregunta sobre si las tendencias de largo plazo, que conferirían a las formas de trabajo no asalariado roles complementarios y subordinados cuando no marginales en los procesos de acumulación, están siendo alteradas en el contexto de la adopción de las políticas de ajuste estructural.

El impacto de las políticas de reestructuración económica y productiva apunta en sentidos diversos. Por un lado, y en lo concerniente a los mercados urbanos, se ha hipotetizado que la reestructuración de las empresas, sustentada en tendencias a la reducción de costos y la disminución del riesgo, favorecerían procesos de externalización de la producción. Mediante la subcontratación se

esperaría observar una recomposición de las pequeñas y medianas empresas, aunque siempre en condiciones de subordinación.

En tanto que en el mundo rural, y específicamente en el sector agrícola, se esperaba un impacto negativo en el autoempleo, específicamente, en los sectores campesinos de menor productividad. Los productores de este tipo al verse confrontados a la competencia generada por la apertura del mercado, y al encontrar las facilidades productivas restringidas (créditos, subsidios, asistencia técnica, etc.), terminarían siendo afectados negativamente. Poniéndose así en entredicho la viabilidad histórica de este sujeto productivo.

Nótese bien que este conjunto de hipótesis se centra en los grandes grupos que conforman las modalidades de trabajo no asalariado. Sin embargo, no logra captar la diversidad de situaciones observadas en este terreno. Para ello, hay que adoptar, nuevamente, un enfoque que permita observar la diversidad de situaciones laborales, y desde este punto, conducir el análisis.

Antes de centrarnos en la discusión de estas hipótesis de trabajo es conveniente reconstruir algunos rasgos básicos en cuanto a la composición de las formas de empleo no asalariadas.

En primer lugar, hay que llamar la atención sobre el hecho de que el trabajo no asalariado comprende un conjunto diverso de situaciones laborales. Es posible ubicar dentro de este “campo laboral” al menos tres modalidades de integración al empleo. La primera estaría signada por las dinámicas derivadas de la posesión de medios de producción y su uso con fines de acumulación o subsistencia; esto se traduce en la conformación de un segmento amplio y muy diverso de empleadores. La segunda también caracterizada por la presencia de mano de obra que tiene la posibilidad de organizar, por cuenta propia, una actividad económica; empero no establece relaciones laborales con ningún otro actor laboral. La tercera y última estaría caracterizada por las formas de integración no remuneradas al mundo laboral, las cuales constituyen la modalidad de integración más desfavorable puesto que el estatuto laboral de quien desempeña este tipo de ocupación está indefinido por naturaleza. Por ejemplo, en el caso de las mujeres y de la mano de obra adolescente, ni tan siquiera se les considera, socialmente, trabajadores sino “ayudantes”. Su aporte se supone subsidiario, complementario y por tanto prescindible.

El panorama costarricense muestra que, durante el período de las reformas estructurales, el peso relativo de las formas de empleo no asalariado se ha mantenido estable, en su conjunto. No se observan, como tendencia general, cambios notorios ni alteraciones radicales. Una vez más, en los

datos agregados, estabilidad es el rasgo sobresaliente en cuanto a la evolución de este “sector”, en términos de su capacidad de absorción laboral.

Como analizamos en el capítulo tres, un rasgo estructural de los mercados laborales costarricenses es haber alcanzado, tempranamente, un nivel elevado de salarización. Esta tendencia fue profundizada en el contexto de expansión y consolidación del modelo de desarrollista que combinó tanto la industrialización sustitutiva de importaciones con la modernización del sector agrícola. En ambos sectores, se observó en el país una retracción importante de las modalidades de autoempleo a favor de formas de integración asalariadas al mundo laboral.

Lo acontecido durante el período de transición al nuevo modelo de desarrollo, en términos del país, no muestra cambios abruptos con respecto a esta tendencia de largo plazo. Como se ha mencionado, y se puede observar en el Cuadro 5.1 siguiente, el trabajo no asalariado representa poco menos de una tercera parte del total de la fuerza laboral. Esta proporción se ha mantenido, sin cambio, durante el período de reformas estructurales. Esto último queda fielmente reflejado en el hecho de que las tasas de crecimiento de la fuerza de trabajo total y de la fuerza de trabajo no asalariada se mantuvieron en el mismo nivel durante el período bajo estudio.

La composición el empleo no asalariado revela un predominio del autoempleo. Esta modalidad de inserción al mundo laboral representa el 70% del volumen de empleo ligado al trabajo no asalariado y se ha mantenido relativamente estable durante el período estudiado. Mostrando consistencia con el patrón estructural que suele caracterizar la composición de este grupo, en él predomina de manera abrumadora el autoempleo no calificado. El 95% del trabajo por cuenta propia es ejercido por fuerza laboral que no tiene ningún nivel de calificación técnica (formal) o profesional.

Por su parte, el trabajo no remunerado constituye una fracción marginal del empleo total representando menos del 5% de la fuerza laboral total, pero alrededor del 15% del empleo no asalariado en 1989. Es precisamente este grupo uno de los que ha experimentado una reducción significativa, tanto en términos absolutos como relativos, en cuanto a su capacidad de absorción de mano de obra. El peso de este grupo se había reducido en el 2000 a la mitad del observado en 1987.

Esta tendencia insinúa que los hogares que solían movilizar mano de obra no remunerada al mercado laboral para contribuir a sostener alguna actividad económica de la cual dependía el sustento familiar, están cambiando esta práctica. En su lugar, un contingente importante de este grupo ha redefinido su modalidad de inserción laboral.

**Cuadro 5.1**  
**Evolución del trabajo no asalariado según zona urbana y rural**  
**por producción agrícola y no agrícola, 1989 y 2000**

Tipo/tamaño	1989			2000			TCA**
	Total Asalariados	% No	% PEA	Total	% No	% PEA	
<b>NACIONAL</b>							
<b>No Asalariados</b>	<b>289,143</b>	100.0	29.3	<b>385,553</b>	100.0	29.2	2.3
<i>Cuenta Propia</i>	204,537	<b>70.7</b>	<b>20.7</b>	<b>276,493</b>	<b>71.7</b>	<b>21.0</b>	2.4
Profesionales	13,228	4.6	1.3	19,396	5.0	1.5	2.9
No profesionales	191,309	66.2	19.4	257,097	66.7	19.5	2.3
<i>No Remunerado</i>	<b>44,785</b>	<b>15.5</b>	<b>4.5</b>	<b>33,791</b>	<b>8.8</b>	<b>2.6</b>	-3.0
<i>Patronos</i>	<b>39,821</b>	<b>13.8</b>	<b>4.0</b>	<b>75,269</b>	<b>19.5</b>	<b>5.7</b>	4.3
Micro	29,505	10.2	3.0	51,869	13.5	3.9	3.9
Pequeña	5,523	1.9	0.6	14,095	3.7	1.1	5.5
Mediana y Grande	4,357	1.5	0.4	8,635	2.2	0.7	4.5
Ignorado	436	0.2	0.0	670	0.2	0.1	3.2
PEA total	<b>986,840</b>			<b>1,318,625</b>			2.3
<b>URBANO*</b>							
<b>No Asalariados</b>	<b>106,558</b>	100.0	24.8	<b>156,479</b>	100.0	24.9	2.9
<i>Cuenta Propia</i>	<b>80,962</b>	<b>76.0</b>	18.8	<b>115,883</b>	<b>74.1</b>	<b>18.5</b>	2.7
Profesionales	8,839	8.3	2.1	14,137	9.0	2.3	3.4
No profesionales	72,123	67.7	16.8	101,746	65.0	16.2	2.6
<i>No Remunerado</i>	<b>8,148</b>	<b>7.6</b>	1.9	<b>6,458</b>	<b>4.1</b>	<b>1.0</b>	-2.4
<i>Patronos</i>	<b>17,448</b>	<b>16.4</b>	4.1	<b>34,138</b>	<b>21.8</b>	<b>5.4</b>	4.4
Micro	11,685	11.0	2.7	21,431	13.7	3.4	4.1
Pequeña	2,320	2.2	0.5	7,316	4.7	1.2	6.2
Mediana y Grande	3,059	2.9	0.7	4,834	3.1	0.8	3.3
Ignorado	384	0.4	0.1	557	0.4	0.1	2.8
PEA total	<b>430,350</b>		100.0	<b>627,882</b>			2.9
<b>RURAL*</b>							
<b>No Asalariados</b>	<b>69,524</b>	100.0	23.3	<b>121,124</b>	100.0	28.7	3.9
<i>Cuenta Propia</i>	<b>53,881</b>	<b>77.5</b>	18.1	90,919	<b>75.1</b>	<b>21.6</b>	3.7
Profesionales	4,227	6.1	1.4	4,603	3.8	1.1	0.7
No profesionales	49,654	71.4	16.7	86,316	71.3	20.5	3.9
<i>No Remunerado</i>	<b>7,643</b>	<b>11.0</b>	2.6	7,946	<b>6.6</b>	<b>1.9</b>	0.3
<i>Patronos</i>	<b>8,000</b>	<b>11.5</b>	2.7	22,259	<b>18.4</b>	<b>5.3</b>	5.8
Micro	6,483	9.3	2.2	15,953	13.2	3.8	5.4
Pequeña	718	1.0	0.2	4,016	3.3	1.0	7.5
Mediana y Grande	799	1.1	0.3	2,290	1.9	0.5	5.9
Ignorado	0	0	0	0	0.0	0.0	0.0
PEA total	298,185			421,534			2.7
<b>AGRICOLA</b>							
<b>No Asalariados</b>	<b>113,061</b>	100.0	43.8	<b>107,950</b>	100.0	40.1	-0.4
<i>Cuenta Propia</i>	<b>69,694</b>	<b>61.6</b>	27.0	<b>69,691</b>	<b>64.6</b>	<b>25.9</b>	0.0
Profesionales	162	0.1	0.1	656	0.6	0.2	6.8
No profesionales	69,532	61.5	26.9	69,035	64.0	25.6	-0.1
<i>No Remunerado</i>	<b>28,994</b>	<b>25.6</b>	11.2	<b>19,387</b>	<b>18.0</b>	<b>7.2</b>	-4.5
<i>Patronos</i>	<b>14,373</b>	<b>12.7</b>	5.6	<b>18,872</b>	<b>17.5</b>	<b>7.0</b>	2.2
Micro	11,337	10.0	4.4	14,485	13.4	5.4	2.0
Pequeña	2,485	2.2	1.0	2,763	2.6	1.0	0.9
Mediana y Grande	499	0.4	0.2	1,511	1.4	0.6	6.1
Ignorado	52	0.0	0.0	113	0.1	0.0	0.0
PEA	<b>258,305</b>			<b>269,209</b>			0.4

\* No incluye actividades agrícolas

\*\* Tasa de crecimiento anual

Fuente: elaboración propia con base en EHPM

La hipótesis más plausible sobre el particular es que se han inducido procesos de salarización para el grupo expulsado del trabajo no remunerado, toda vez que no se observan cambios importantes en cuanto a la evolución del autoempleo. Sin embargo, no habría que descartar una hipótesis alternativa que señalaría el retiro del mercado de trabajo, al menos coyuntural, de una parte de este grupo. De acontecer esto último, estaríamos frente a un grupo sometido a trayectorias laborales caracterizadas por las constantes entradas y salidas del mercado de trabajo. Este comportamiento sería un resultado de los constantes cambios en los requerimientos de las unidades productivas familiares, la demanda de fuerza laboral asalariada y las oscilaciones del ciclo económico nacional.

Entre los adolescentes, por ejemplo, se reporta en la actualidad la presencia de un grupo numeroso de personas que no trabaja ni estudia. En el 2000, entre las edades de 13 y 17 años, de un grupo de 470,218 adolescentes, el 55.6% reportaban no estudiar ni trabajar; y de este segundo universo tan sólo el 15% se identifica como desempleado. Muy probablemente, estamos en presencia de mano de obra que tiene incursiones oscilantes en el mundo del empleo. La razón de este comportamiento se encuentra en las nuevas dinámicas que caracterizan el comportamiento de los mercados laborales, donde la inestabilidad del ciclo económico da lugar a expansiones coyunturales de la demanda de empleo. Para atender este requerimiento se requiere disponer de una dotación de fuerza laboral en reserva, que esté dispuesta a aceptar empleos de corta duración.

También se ha observado que una cuarta parte de las personas de 18 y más años que se reportan inactivas da muestras de haber participado recientemente en el mercado de trabajo, o bien, de estar disponible para integrarse cuando la oportunidad se presente<sup>107</sup>. En el 2000, de las 222,527 personas que integran este grupo, el 81.3% son mujeres, la mitad (51.8%) reporta haber tenido una experiencia laboral previa. Es claro que se trata de un grupo que combina el empleo con la inactividad, voluntaria o forzada, poniendo de manifiesto que, en estos casos, estamos frente a trayectorias laborales discontinuas. En algunos casos, por razones imputables a la dinámica del hogar, en otros, a la estructura y composición del mercado de trabajo, como el desempleo desalentado, la ocupación estacional, y las denominadas ocupaciones “marginales” o de autoconsumo.

Finalmente, hay que resaltar que el peso de las modalidades de inserción laboral ligadas al uso de medios de producción con fines de acumulación, es decir, el comportamiento del subgrupo de

---

<sup>107</sup> Este grupo reporta condiciones como las siguientes: ocupado marginal; ocupado por autoconsumo, desempleo desalentado; inactivo disponible estacionalmente; inactivo disponible para trabajar

empleadores, tiene un peso muy limitado en el conjunto del mercado laboral. Sin embargo, este grupo manifiesta una tendencia opuesta a los anteriores, pues reporta haber crecido durante el período analizado. Esto queda reflejado en el hecho de que su participación en el empleo aumentó sensiblemente, pasando de representar el 14% al 20 % del empleo no asalariado durante el período observado.

Como es esperable, la composición interna de este grupo indica una elevada presencia de los patronos ligados a los establecimientos de menor tamaño, y probablemente, menor capacidad acumulativa. Sin embargo, como bien lo muestra la información contenida en el Cuadro 5.1, el peso relativo de los empleadores de establecimientos pequeños ha tendido, levemente, a ganar terreno entre 1989 y el 2000.

En términos generales, la evolución de los empleadores muestra un mayor dinamismo laboral, a juzgar por la evolución de las tasas de crecimiento. Para las tres categorías que comprenden este grupo, las tasas de crecimiento respectivas se ubicaron muy por encima del promedio de la población económicamente activa en su conjunto tanto como de las tasas de evolución del empleo no asalariado.

Este primer acercamiento, de orden más estructural, muestra que, en el ámbito nacional, ha habido dos cambios importantes en cuanto a la composición y dinámica del trabajo no asalariado durante el período de las reformas estructurales: por un lado, una fuerte contracción del empleo no remunerado, por otro, un importante dinamismo de la categoría de empleadores.

La contracción del empleo no remunerado podría estar brindando indicios sobre las limitaciones económicas por las que atraviesan las unidades productivas en las que suele tener lugar este tipo de ocupación<sup>108</sup>. Téngase presente que las dos principales actividades donde se concentra este tipo de actividad laboral son el comercio y la agricultura. Mientras la primera reportó en el 2000 concentrar el 57% del trabajo no remunerado, la segunda dio cuenta de un 24%. Adicionalmente, recuérdese que este tipo de empleo no asalariado está ligado fundamentalmente a los micro establecimientos (de 1 a 4 trabajadores), los cuales reportaron en el 2000 una concentración del 85.7% del empleo no remunerado.

Con base en la información presentada se podría concluir, de manera precipitada, que las hipótesis sobre reestructuración de los mercados laborales que relacionan el avance de las reformas

---

<sup>108</sup> En 1989 los microestablecimientos daban cuenta del 85% del trabajo no remunerado; y las empresas pequeñas de un 12%. Asimismo, las actividades agrícolas concentraban el 65% del total de este empleo en tanto que el comercio daba cuenta de una concentración relativa equivalente al 16%.

estructurales y la globalización económica con un repunte de modalidades de trabajo no asalariado de calidad dudosa, no encuentran fundamento empírico en el contexto costarricense. Una conclusión de este tipo sería falsa, en tanto que se funda en una falacia de composición, toda vez que las hipótesis en juego suelen ser planteadas a nivel contextual. Como hemos señalado, las tendencias son contrapuestas. En el caso del agro se espera una contracción del trabajo no asalariado, particularmente de las modalidades ligadas a la actividad campesina. En tanto que en el caso urbano se esperaría su dinamismo. Dado el carácter divergente y contrapuesto de las tendencias en curso, una evaluación de las hipótesis de trabajo no puede realizarse con información agregada. Es necesario dar cuenta del comportamiento diferencial según se trate de mercados urbanos o rurales y de actividades agrícolas y no agrícolas. Es precisamente esto lo que se realiza a continuación.

### **5.1.1 Patrones y tendencias del trabajo no asalariado en contextos urbanos**

La misma información contenida en el Cuadro 5.1 permite avanzar en esta discusión. En el caso de la economía urbana no hay indicio alguno que apunte en la dirección de una expansión significativa de la capacidad de absorción laboral del autoempleo no calificado. Su peso relativo se mantuvo sin cambio alguno durante el período de las reformas estructurales, representando un 16% de la fuerza de trabajo total. Si se observa con cuidado las tasas de crecimiento anual para el conjunto del empleo no asalariado urbano, se podrá notar que el autoempleo no calificado fue la categoría que reportó menor crecimiento, sólo superada por la contracción del trabajo no remunerado.

De igual forma se ha constatado una contracción, tanto en términos absolutos como relativos, del trabajo no remunerado en los contextos urbanos. Aunque, en este caso, el impacto global sobre la composición del empleo no asalariado es mínimo, debido a la escasa presencia de este tipo de empleo en la economía urbana costarricense<sup>109</sup>. Sabiendo que este tipo de empleo se concentra en los microestablecimientos (incluyendo aquí al trabajo por cuenta propia), puede hipotetizarse que su contracción es una muestra indirecta de la pérdida de competitividad de estas unidades económicas en el nuevo modelo acumulativo. En este sentido puede pensarse que la disminución observada en el trabajo no remunerado en contextos urbanos, responde a un patrón de ajuste de los establecimientos de menor productividad y tamaño al nuevo contexto económico para garantizar su supervivencia.

---

<sup>109</sup> En el 2000, tan sólo una décima parte del empleo no remunerado se realiza en actividades no agrícolas. Los datos de 1989 reportan el mismo patrón.

Puesto que el trabajo no remunerado es llevado a cabo en unidades económicas familiares<sup>110</sup>, es plausible pensar que los hogares ligados a este tipo de establecimientos buscan diversificar las inserciones de sus miembros en el mercado laboral para garantizar las pérdidas derivadas de la falta de competitividad de estas unidades económicas.

Es decir, estaríamos frente a una respuesta de los hogares a los cambios desencadenados por las políticas de ajuste estructural. Algunas unidades domésticas intentan compensar sus posibles pérdidas o disminuir los riesgos futuros promoviendo nuevas articulaciones laborales de quienes hasta hace muy poco tiempo consideraban mano de obra “complementaria”. Los primeros candidatos a ser reubicados son precisamente los que ya se encuentran insertos en el mundo laboral sin percibir ingresos directos por su trabajo<sup>111</sup>.

Mediante este tipo de respuesta, los hogares intentarían obtener ingresos adicionales para atender las necesidades de reproducción social. Cuando ello se logra, la unidad doméstica puede soportar un deterioro en la capacidad competitiva de una de sus fuentes de ingreso, generalmente la principal, toda vez que los recursos necesarios para su reproducción se han diversificado. Cuando la iniciativa falla, entonces, el hogar puede experimentar procesos agudos de pauperización. En el primer caso, la viabilidad económica de la unidad de trabajo familiar se alcanza no por la vía de una mayor competitividad y productividad, sino por medio de la generación de un “subsidio” familiar. En el segundo, se produce un mayor rezago de la unidad económica, reforzando su función de refugio laboral y medio de subsistencia.

En parte, creemos, este comportamiento explicaría el por qué algunas de estas unidades no son destruidas conforme el contexto económico se torna más adverso para su operación. La persistencia de una lógica de reproducción simple, viabilizada por los ingresos provenientes de otros ámbitos laborales, predominaría sobre las racionalidades empresariales, tornando viable la reproducción de este tipo de inserción laboral.

Mora Salas y Pérez Sáinz (2003) han mostrado, adicionalmente, que en Costa Rica la persistencia de este tipo de empleo está inducida por la propia dinámica de los mercados laborales. Al estudiar, con base en modelos de simulación, posibles rutas de reinserción laboral para el grupo de mano de obra ligado al autoempleo urbano de subsistencia, los autores concluyen que la única puerta

---

<sup>110</sup> En el 2000, el 97% del empleo no remunerado en zonas urbanas era de tipo familiar.

<sup>111</sup> También pueden recurrir a la movilización de otros integrantes del hogar que aún no estén incorporados a la fuerza laboral.

que el mercado de trabajo deja abierta para este grupo es la del trabajo asalariado de alta precariedad laboral.

Es muy probable que la vida misma haya enseñado a las personas que han optado por vincularse al trabajo no asalariado urbano, en especial al no calificado, que las alternativas existentes a su alcance no necesariamente constituyen opciones laborales de mejor calidad. De ahí que se resistan a abandonar este tipo de empleo. En su defecto, intentan resistir, recurriendo a estrategias ligadas a la movilización de otros recursos laborales del hogar, como forma de compensar las falencias que depara la operación de las unidades económicas que garantizan su subsistencia.

Diversificación de fuentes de trabajo e ingresos por parte de las unidades domésticas parece ser la lógica oculta detrás del comportamiento analizado. Muy probablemente, mediante la utilización de este tipo de recursos se intente paliar el riesgo y la incertidumbre creciente a que están sometidos muchos microestablecimientos en el contexto de una economía que se globaliza de manera polarizada<sup>112</sup>.

Finalmente, si se juzga el desempeño del empleo no asalariado que asume la modalidad de “empleador”, en particular, en los microestablecimientos, se observará un leve incremento. Sin embargo, el mismo es insuficiente como para sostener la hipótesis de una creciente expansión de las formas de empleo no asalariadas tradicionalmente ligadas a economías de subsistencia o lógicas microempresariales que operan como “válvula” de escape a la presión que ejerce la fuerza laboral sobre los mercados de trabajo urbano.

Los resultados mostrados parecen evidenciar que, en el caso costarricense, y tratándose de áreas urbanas, las formas de empleo no asalariado no han experimentado cambios radicales, con la excepción de lo acontecido con la contracción del trabajo no remunerado. Estabilidad y continuidad, más que ruptura y repunte, en cuanto a la conformación y dinámica de las modalidades tradicionalmente asociadas con baja productividad y rentabilidad, es lo que se observa. Pero también se insinúa persistencia de unidades productivas ligadas a dinámicas de subsistencia. Su viabilidad económica está dada por la diversificación de las formas de inserción laboral de miembros de la unidad doméstica que anteriormente se desempeñaban bajo la categoría de trabajo no remunerado.

---

<sup>112</sup> Recuérdese sobre este particular las referencias señaladas en el capítulo tercero que mostraron el profundo rezago tecnológico que presentan las micro, pequeñas y medianas empresas costarricenses.

**Cuadro 5.2**  
**Fuerza laboral no asalariada según rama de actividad, por zona, sexo y año**  
**(porcentajes)**

	NACIONAL		HOMBRES		MUJERES	
	1989	2000	1989	2000	1989	2000
<b>NACIONAL</b>						
Agrícola	39.1	28.0	47.3	35.0	7.2	7.4
Industria	17.3	11.8	11.1	9.0	41.2	20.0
Construcción	6.1	9.1	7.6	12.1	-	0.3
Servicios Distributivos	22.3	28.0	20.5	26.5	29.3	32.5
Servicios al Productor	2.1	3.6	2.3	3.6	1.3	3.5
Servicios. Sociales	1.2	2.6	0.9	1.7	2.5	5.3
Servicios Personales (1)	8.0	12.4	7.6	9.2	9.4	21.9
Servicios Personales (2)	3.3	3.7	2.1	2.1	8.1	8.3
Ignorado	0.6	0.8	0.6	0.8	0.9	0.7
Total	100.0	100.0		100.0	100.0	100.0
N	289,143	385,553	230,050	288,257	59,093	97,296
<b>URBANO*</b>						
Industria	28.4	15.1	22.4	13.7	41.6	18.0
Construcción	8.1	10.9	11.9	15.9	0	0.4
Servicios Distributivos	37.6	39.9	40.0	42.2	32.4	35.3
Servicios al Productor	4.7	7.0	5.8	7.7	2.2	5.6
Servicios. Sociales	2.6	4.9	2.3	3.7	3.3	7.4
Servicios Personales (1)	13.5	16.9	14.1	13.0	12.3	24.9
Servicios Personales (2)	4.3	4.7	3.2	3.2	6.8	7.8
Ignorado	0.7	0.7	0.3	0.7	1.5	0.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
N	106558	156,479	72969	105,701	33589	50,778
<b>RURAL</b>						
Agrícola	61.9	47.1	69.3	55.2	16.7	15.5
Industria	10.8	9.6	5.9	6.4	40.7	22.3
Construcción	4.9	8.0	5.7	9.9	0.0	0.2
Servicios Distributivos	13.3	19.9	11.4	17.4	25.2	29.5
Servicios al Productor	0.6	1.2	0.7	1.2	0.2	1.2
Servicios. Sociales	0.4	1.1	0.2	0.6	1.5	3.0
Servicios Personales (1)	4.8	9.3	4.6	6.9	5.7	18.6
Servicios Personales (2)	2.7	3.0	1.5	1.5	9.9	8.9
Ignorado	0.6	0.8	0.7	0.8	0.0	0.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
N	182585	229,074	157081	182,556	25504	46,518

\* no incluye fuerza de trabajo que labora en actividades agrícolas, este grupo fue reubicado a zonas rurales

(1) Servicios personales de reparación, aseo, limpieza y domésticos

(2) servicios de esparcimiento, recreación, hoteles y restaurantes

**Fuente:** elaboración propia con base en EHPM.

La permanencia de patrones estructurales en cuanto al volumen y tipo de autoempleo urbano puede explicarse, probablemente, por el propio comportamiento de los mercados laborales costarricenses. A diferencia de los mercados urbanos de países con pobreza generalizada, en Costa Rica, el principal mecanismo de ajuste de estos mercados no ha sido tanto la expansión de las formas de trabajo no asalariadas de subsistencia como el repunte mismo del propio desempleo abierto (Cordero y Mora, 1998; Pérez Sáinz y Funkhouser, 1998; J. D. Trejos, 1991). Adicionalmente, y como lo señalamos en el capítulo tres, esta explicación debe ser complementada con el hecho de que el proceso de consolidación de nuevos ejes acumulativos ha favorecido, en gran medida, las tendencias de salarización de la fuerza laboral.

La persistente estabilidad en la evolución del peso relativo de las modalidades de trabajo no asalariado en la estructura general de las economías urbanas, contrasta significativamente con los cambios observados en el ámbito sectorial, sintetizados en el Cuadro 5.2

Hay que tener presente también que algunas de las hipótesis planteadas en torno al impacto de la reestructuración económica sobre la economía urbana, apuntaban hacia el fortalecimiento de las actividades ligadas a los sectores de servicios de menor productividad y rentabilidad. Es decir, hacia una terciarización espuria de este tipo de empleo (Tardanico, 1997).

Los datos consignados en el Cuadro 5.2 permiten evaluar la consistencia de estas hipótesis a la luz de lo acontecido en Costa Rica. Como bien lo muestra la información, en el caso de los mercados urbanos, dos son los hallazgos principales que habría que destacar en materia de reestructuración sectorial.

Por un lado, se ha observado, en el ámbito nacional, una caída relativa muy pronunciada del trabajo no asalariado en el subsector de actividades industriales. Tendencia que se observa tanto para la mano de obra masculina y femenina; aunque en el caso de las mujeres el desplome fue más severo.

Es muy probable que este comportamiento esté mostrando los límites históricos de las modalidades de empleo no asalariado ligados a las actividades industriales tradicionales. Es plausible suponer que la contracción ha tenido lugar en el grupo de actividades industriales que han perdido competitividad como resultado de la llegada de bienes industriales importados que compiten en precio y calidad con la oferta local.

En el caso de los hombres, se podría hipotetizar que son las actividades industriales ligadas a la reparación de artefactos electrónicos y bienes del hogar (refrigeradoras, cocinas y similares) las que

estarían perdiendo terreno como fuente de generación de oportunidades laborales para el trabajo no remunerado. Esto debido a que el costo de reparación de estas mercancías y similares no dista mucho del precio de compra de un bien sustituto nuevo. La apertura comercial se ha erigido, para este sector, en una amenaza real ya que ha traído como consecuencia la importación masiva de bienes industriales de bajo costo.

En caso de las mujeres la caída del empleo industrial no asalariado estaría ligada a las dificultades de competencia que tendrían actividades como las de costura y similares. Estas actividades han entrado a competir directamente contra la importación de ropa barata de diferentes mercados, incluyendo la ropa de muy bajo costo importada de China. Incluso, ha tenido que soportar la competencia derivada de la importación masiva de ropa de segunda mano del mercado estadounidense. Las tiendas que expenden este tipo de ropa se han expandido de manera constante durante toda la década de los 90. Se las puede observar tanto en el centro comercial capitalino, como en su periferia, y en las propias zonas rurales.

En ambos casos, como es visible, sería la introducción de mercancías que compiten con la oferta local, lo que podría estar explicando la pérdida de importancia relativa de las actividades industriales ligadas al trabajo no asalariado. Insinuando que se ha entrado en una nueva fase de desarrollo industrial, donde el empleo artesanal en este campo pierde espacio frente a la llegada masiva de bienes industriales de bajo costo.

Por otro lado, en el caso de las mujeres, y para el mundo urbano, principalmente, se tendría una significativa expansión del trabajo no asalariado en el subsector de servicios personales ligados al aseo, limpieza, y oficios domésticos. En este particular, pareciera que las tendencias de feminización y terciarización espuria se estarían reforzando mutuamente, para terminar situando el empleo femenino por cuenta propia en los segmentos que presentan menores posibilidades de acumulación y dinamismo.

Todo lo anterior conduce a plantear la siguiente hipótesis. Aunque el trabajo no remunerado no ha experimentado cambios abruptos en cuanto a su cuantía y peso relativo, parece que sus cambios sectoriales apuntan hacia un fortalecimiento de las actividades de escasa competitividad, productividad y rentabilidad. Ello haría menos probable que inserciones de este tipo puedan traducirse en empleos de mayor calidad para aquel contingente de la fuerza laboral cuya inserción en el mercado de trabajo asume esta modalidad. Profundización de las modalidades de trabajo no asalariado de subsistencia, en una economía urbana que ofrece menores posibilidades de dinamismo, pareciera ser, el rasgo más

sobresaliente de la evolución de las formas de trabajo no asalariadas, en el contexto de la reestructuración económica en curso.

### **5.1.2 Patrones y tendencias del trabajo no asalariado en contextos rurales**

Los cambios observados en los mercados de trabajo rurales, también consignados en una primera instancia en el Cuadro 5.1, muestran una creciente diversificación del empleo rural no agrícola.

La creciente complejidad y diversidad de las economías rurales trascienden el período de las reformas estructurales. Sin embargo, en las últimas dos décadas estas tendencias se han visto profundizadas a raíz del impacto negativo que sobre algunas actividades agrícolas ha tenido la adopción de políticas de eliminación de subsidios, el crédito preferencial, así como del desmantelamiento progresivo de la institucionalidad ligada a la promoción del sector agropecuario y el avance de propia apertura comercial (J. Mora, 1990; González, 1999).

Los cambios generados por la adopción de las políticas de apertura en las economías rurales han forzado, como veremos a continuación, a un importante contingente de fuerza laboral a buscar su integración económica fuera el mundo agrícola. A diferencia de lo acontecido en la fase de modernización productiva que conllevó el modelo desarrollista, por ahora, no se han observado flujos migratorios rural-urbanos de importancia relativa. Tampoco se han registrado, a diferencia de lo acontecido en el resto de América Latina, flujos migratorios internacionales de trascendencia.

Ni la migración nacional, ni la internacional han jugado, en el caso costarricense, un rol importante en el ajuste de los mercados de trabajo rural. No ha sido la expulsión del excedente laboral, sino la diversificación de la estructura económica rural el modelo observado, la tónica dominante. Adicionalmente, habría que agregar, como bien lo ha señalado Klein (1992) para el conjunto de América Latina, que la creciente diversificación de la economía rural es una consecuencia misma del proceso de modernización de las actividades agrícolas. Estas últimas, al reforzar su vínculo con los mercados mundiales, exigen la ampliación de los mercados de bienes y servicios a efectos de atender los nuevos requerimientos productivos del sector agrícola globalizado.

Como bien puede observarse en el Cuadro 5.1, la estructura y composición del trabajo no asalariado en la economía rural no agrícola muestra una distribución muy similar al observado en las

economías urbanas. Este patrón, como han llamado la atención otros autores, es uno de los rasgos centrales que asume este tipo de actividad económica en América Latina (Weller, 1997; Dirven, 2004; Pérez, 2001).

Se observa que alrededor de tres cuartas partes de la fuerza laboral que concurre a estos mercados laborales se integra bajo algunas de las modalidades que asume el trabajo asalariado. La cuarta parte restante lo hace bajo modelos laborales no asalariados. Sin embargo, a diferencia de lo acontecido en los mercados urbanos, durante el período de la reestructuración económica, el peso relativo del trabajo no asalariado rural ha tendido a ganar importancia.

Esto último queda reflejado en el ritmo diferencial de crecimiento de este tipo de actividades durante el período analizado. El trabajo rural no asalariado reportó tasas de crecimiento casi del 4%, muy superior al promedio de expansión de la fuerza de trabajo en todo el país (2.3%); e incluso del mismo trabajo no asalariado en contextos urbanos (2.9%). Y, a todas luces, muy distante de la contracción observada por el empleo agrícola, que se mostró como un ámbito de expulsión de mano de obra en el proceso de definición del nuevo modelo acumulativo.

Lo anterior es más claro aún si se señala que en el período analizado, en términos absolutos, el empleo no asalariado rural prácticamente se duplicó, en tanto que el agrícola experimentó un ligero descenso.

Si la comparación se hace entre el empleo rural no agrícola y el empleo agrícola, pero sólo considerando el trabajo no asalariado, se tiene que en 1989 la proporción del primero con respecto al segundo era de 0.61, en tanto que en el 2000, la relación se había invertido, pasando a ser de 1.12 a favor del primero.

En el caso del trabajo por cuenta propia, se tiene que mientras la economía agrícola muestra signos abiertos de crisis en su capacidad de generación de empleos, la economía rural no agrícola se muestra en expansión. Este último sector ha compensado las pérdidas de puestos de trabajo que ha implicado la transición del nuevo modelo de acumulación en el agro. De esta manera, ha viabilizado la reproducción de algunos segmentos de la economía campesina tradicional que han perdido su viabilidad histórica en el contexto de la liberalización económica y la apertura comercial. Aunque, las condiciones en que tiene lugar esta reproducción son muy adversas.

Detrás de este comportamiento favorable de la expansión de la capacidad de absorción laboral del empleo no agrícola, como indicamos, están los efectos negativos que sobre el agro ha tenido la

aplicación de las políticas de ajuste estructural, pero también la propia modernización de las economías rurales, en un contexto de creciente globalización económica (Weller, 1997; Dirven, 2004).

Tómese en cuenta, en el caso costarricense, la importancia que ha adquirido en contextos rurales, el “boom” del turismo ecológico. En tanto que los sitios turísticos de mayor importancia se localizaban en lo que hasta hace poco tiempo podría denominarse zonas rurales, el auge del eco-turismo vino a transformar por completo estos entornos, tanto en términos productivos, como económicos y socio-culturales.

Estudios de caso dan cuenta de la magnitud del profundo cambio, a nivel local, que conlleva la transformación de una comunidad rural agrícola a una localidad centrada en la prestación de servicios turísticos globalizados (Sáinz y Cordero, 1994; Cordero 2002; Olivares, 2001; Guevara, Monge y Olivares, 2004). Estos estudios reportan pérdida de relevancia de la agricultura como actividad estructuradora del trabajo y de la vida social. En su lugar, emerge la prestación de servicios y el comercio ligados al turismo, como el rasgo más sobresaliente de la nueva economía rural. La característica más prominente de la nueva dinámica económica de estos contextos locales radica en el hecho de su dinámica está siendo definida, cada vez más, por el comportamiento de los flujos de turistas internacionales.

Si nos centramos en lo que respecta a la evolución del trabajo no asalariado en contextos rurales, excluyendo lo agrícola, se tiene como tendencia principal un crecimiento significativo que como señalamos, contrasta con lo acontecido en el medio urbano. Este crecimiento se explica por la evolución positiva del trabajo por cuenta propia no calificado, tanto como por la expansión acontecida entre los patronos de pequeños establecimientos. Es en los mercados rurales no agrícolas donde se ha podido observar un dinamismo de los empleos por cuenta propia de menor productividad y rentabilidad. Probablemente, el peso de la crisis del sector agrícola tradicional ha forzado a un importante contingente de mano de obra a buscar alternativas laborales en este tipo de actividad económica. Cuando ello acontece, este sector actúa como refugio laboral, evitando las migraciones masivas hacia la ciudad o en el ámbito internacional.

En este sentido, puede hipotetizarse que el excedente laboral rural parece haber encontrado en el autoempleo y en la conformación de pequeños emprendimientos económicos, ligados a actividades rurales no agrícolas, una fuente para mantener su vínculo con los mercados laborales locales. Empero, por tratarse de trabajo por cuenta propia no calificado y patronos de microempresas, insertos en

contextos sociales económicamente deprimidos, no parecen contar con las condiciones favorables para generar empleos de calidad.

La excepción a esta regla podrían ser aquellos casos de economías locales que, dado su creciente inserción en los circuitos de economía global, logran romper las restricciones económicas del mercado local, mediante la constitución de actividades económicas dirigidas a satisfacer la demanda de consumidores internacionales. El turismo vuelve a ser nuevamente aquí una posibilidad en la que podría romperse la dinámica de subsistencia en que, al parecer, estarían insertos la mayoría de estas actividades; ofreciendo así mayores posibilidades de dinamización económica. Esto es cierto, siempre y cuando, como bien apunta Cordero ( 2003), no predomine el “turismo de enclave”. Es decir, la lógica de la acumulación centrada en la operación de las cadenas transnacionales que monopolizan este tipo de actividad. Cuando ello acontece, tampoco este tipo de actividad económica se convierte en un campo económico favorable para la constitución de pequeñas unidades económicas dinámicas.

La composición sectorial del trabajo no asalariado rural (Cuadro 5.2) pone de manifiesto algunas tendencias generales que contribuyen a esclarecer el lugar que ocupa este tipo de empleo en la economía rural. En primer lugar, vuelve a resaltarse la crisis del empleo agrícola, que muestra un impacto muy diferenciado según se trate de mano de obra masculina o femenina. Esto último no constituye sorpresa alguna por cuanto la presencia de las mujeres en la actividad agrícola ha estado históricamente subestimada (Benería, 1999). De manera tal que, al experimentarse una contracción de este tipo de ocupación, es lógico esperar que fuese entre los hombres donde se concentrara el peso de la reducción del empleo agrícola reportado.

En segundo lugar, y esto sí constituye una novedad importante, también se observa una disminución muy importante del empleo industrial en los contextos rurales. En este caso, el impacto más negativo se centra en la fuerza laboral femenina, que vio reducir su peso relativo en esta actividad en casi un 50 por ciento durante el período de reformas estructurales.

Desindustrialización del trabajo no asalariado es la tónica predominante como tendencia general en el caso costarricense, puesto que el proceso ha acontecido con mucha intensidad tanto en el mundo urbano como en el rural. Este patrón afecta con mucha severidad a la mano de obra femenina.

Las razones que podrían estar detrás de esta tendencia son las mismas que se comentaron para los espacios urbanos. O sea, la llegada de productos industriales importados a precios baratos, como resultado del desmantelamiento de las barreras proteccionistas, ha terminado arrinconando a los

sectores que encontraban del empleo industrial “artesanal” una fuente de integración laboral. Esta ruta de inserción ocupacional parece haber encontrado una barrera histórica que, por el momento, se presenta como infranqueable.

Adicionalmente, no hay indicio alguno de que las empresas industriales hayan adoptado, masivamente, estrategias de relocalización territorial. La presencia de actividades industriales en zonas rurales, durante las dos últimas décadas, si bien ha sido reportado en el caso de algunas localidades, no parece ser parte de un componente de la reestructuración productiva industrial. En parte porque la maquila textil, la más propensa a seguir este esquema de reubicación territorial, tendió a salir del país. Pero también porque el nuevo tipo de maquila industrial electrónica que se ha dinamizado en los años noventa, requiere contar con una dotación de mano de obra más calificada, la cual se encuentra asentada en la Región Central del país.

En tercer lugar, se observa un avance de los procesos de terciarización de la economía rural. Mientras en 1989 tan sólo un 27% del trabajo no asalariado rural tenía lugar en este tipo de actividades, en el 2000, el porcentaje se había elevado hasta alcanzar un 43%. Mostrando, algunas diferencias según el sexo de la fuerza de trabajo. Los hombres parecen ser más proclives a enrolarse en el sector de servicios distributivos, fundamentalmente, en el comercio a pequeña escala. Las mujeres también muestran una fuerte presencia en estas actividades. No obstante, en su caso, el crecimiento más acelerado durante el período estudiado tuvo lugar en el sector de servicios personales relacionado con actividades de aseo, limpieza y prestación de servicios domésticos.

Nuevamente, habría que llamar la atención de que es en el contexto rural, y no en el urbano, donde hay evidencia empírica a favor de una expansión del autoempleo de subsistencia no agrícola, y de un dinamismo creciente de la terciarización espuria. Asimismo, se nota también que las mujeres muestran mayor presencia en los sectores donde históricamente se concentran los trabajos no asalariados de menor calidad, es decir, en el comercio en pequeña escala y las actividades del sector de servicios personales de menor retribución.

En el capítulo tres se llamó la atención sobre el hecho de que, en los contextos rurales, al igual que en los urbanos, se reportaba una creciente incorporación de la mujer al mercado laboral. Ahora, podríamos calificar esta inserción agregando que tiene lugar en ámbitos ocupacionales que difícilmente podrán contribuir a la superación de las inequidades de género que históricamente han caracterizado la estructuración y dinámicas de los mercados de trabajo.

Es muy probable que la crisis de la economía campesina, en conjunto con los procesos de modernización de las sociedades rurales, estén simultáneamente forzando y posibilitando una mayor incorporación de la mujer de zonas rurales al mercado laboral. Cuando ello acontece bajo la modalidad de trabajo no asalariado, el saldo pareciera ser el reforzamiento de empleos que con dificultad pueden trascender la barrera de la reproducción simple. El autoempleo queda atrapado aquí en la mera dinámica de subsistencia. Su motivación inicial, no trasciende esta intencionalidad. El modelo de incorporación laboral seguido termina consumando esta realidad.

Finalmente, hay que indicar algunos de los cambios observados en la economía rural, pero en este caso, centrándose en lo acontecido con las actividades agrícolas. Uno de los rasgos centrales del desarrollo capitalista en el agro costarricense, durante el modelo desarrollista, fue la generación de espacios para la reconstitución de la economía campesina. Ya sea mediante la modernización de algunos núcleos de productores, especialmente en café, o bien, mediante el desarrollo de un amplio esquema de políticas públicas que dieron lugar a procesos de recampesinización con el afán de prevenir el conflicto agrario (J. Mora, 1987; Rodríguez, 1993). Estos rasgos característicos del desarrollo rural costarricense parecen haber alcanzado un punto de inflexión conforme el nuevo modelo acumulativo va definiendo sus características centrales.

Las hipótesis centrales que sobre el agro se han formulado señalan que las reformas estructurales tendrían un impacto negativo sobre la economía campesina. La apertura comercial en conjunto con la eliminación de los subsidios, las facilidades crediticias y los servicios de asesoría técnica brindados por el Estado a los productores familiares, terminarían haciendo inviable, en términos económicos, este tipo de actividad productiva. Un contingente importante de trabajadores campesinos sería forzado a cambiar su “status social”, dando lugar a procesos de descampesinización de gran notoriedad. Esta tendencia afectaría, fundamentalmente, a aquel grupo de productores campesinos que no tuviesen los recursos ni los conocimientos requeridos para transitar desde la agricultura ligada al mercado interno hacia los nuevos cultivos de exportación. Es decir, el impacto de la reestructuración económica en el agro sería diferenciado, afectando con mayor intensidad y profundidad a los productores que no fuesen competitivos internacionalmente, por razones de baja productividad, altos costos de producción, o carecer de capital de inversión propia.

Lo más notorio de la información contenida en el Cuadro 5.1, es que en términos de evolución de las modalidades de trabajo no asalariado agrícola, el rasgo principal ha sido una contracción muy

evidente del trabajo familiar no remunerado. Este grupo mostró una pérdida absoluta de alrededor de 10.000 empleos, reportando la tasa de crecimiento más negativa (-4.5% anual) del conjunto de la fuerza laboral no asalariada.

Como es sabido, en términos de producción agrícola, el trabajo no remunerado forma parte del sistema de producción campesina. Representa un mecanismo empleado por la unidad doméstica para la organización de la economía familiar. En ese sentido, su contracción es sintomática de una creciente erosión de este tipo de unidades familiares. Asimismo, pone en evidencia que, al igual que los hogares urbanos, pero con mucha más intensidad, las unidades domésticas campesinas han tenido a defender su viabilidad, cuando les ha sido posible, promoviendo la reinserción laboral de algunos de sus integrantes. Generalmente, este proceso empieza con aquellos que antes estaban ligados a actividades productivas familiares.

Muy probablemente, la apertura de oportunidades de salarización generadas por la expansión de la agroproducción ligada al “boom” del cultivo y exportación de productos agrícolas no tradicionales, ha constituido una de las rutas de reinserción laboral de algún grupo de fuerza de trabajo que antes se desempeñó en el trabajo no remunerado ligado a la economía familiar. La otra ruta, está ligada al abandono de la producción agrícola aprovechando el “dinamismo” laboral reportado por la diversificación de la economía rural no agrícola.

Es precisamente esta recomposición de la fuerza laboral campesina la que permite explicar, en parte, el crecimiento de la economía rural no agrícola. Una posible hipótesis es que los hogares buscan complementar sus ingresos agrícolas con recursos económicos captados en aquellos segmentos del mercado de trabajo que presentan oportunidades de inserción laboral. La economía rural no agrícola, presenta la ventaja, para la unidad doméstica, que mantiene la unidad del hogar. Es decir, constituye una modalidad de integración laboral que permite preservar la unidad del núcleo familiar, lo cual le faculta a ensayar respuestas de orden grupal.

Los otros dos cambios observados en el Cuadro 5.1 ponen de manifiesto tendencias que actúan con mucha moderación. Primero, se tiene un estancamiento del número de productores campesinos independientes<sup>113</sup>. Esto pareciera contradecir la hipótesis de descampesinización asociada con el avance

---

<sup>113</sup> Esta reducción puede estar subestimada, pues el agro fue el sector donde más tempranamente se manifestó el impacto negativo de las políticas de apertura comercial y liberalización económica. Sauma (1992, 27) ha constatado que entre 1985 y 1989 se observó una reducción importante, en la absorción de empleo en las actividades de granos básicos. El autor sostiene que esta reducción es consistente con la caída observada en la producción de granos básicos de 380 mil a 261

de las reformas estructurales. Sin embargo, como veremos a continuación, ello se debe a un efecto agregado. Segundo, muestra que en términos del comportamiento de los empleadores no ha habido cambios abruptos. En general sigue predominando, en términos cuantitativos, la presencia del empleo ligado a unidades campesinas pequeñas. Empero, esta tendencia oculta el intenso proceso de recomposición del agro costarricense.

Los procesos de apertura han significado la consolidación y expansión de las grandes empresas agroindustriales y agroexportadoras ligadas a la producción de cultivos no tradicionales (frutas, flores, ornamentales, etc.). Este constituye el polo moderno y globalizado de la actividad agrícola. Se destaca por su alto grado de desarrollo tecnológico, productividad y rentabilidad, así como por su creciente globalización productiva. También se ha llamado la atención sobre el hecho de que para incrementar su rentabilidad este tipo de actividades agroexportadoras recurre a la subcontratación y subordinación de pequeños productores, así como al uso de modelos de contratación de fuerza laboral asalariada sustentada en amplios esquemas de flexibilidad laboral (Acuña, 2005; M.E. Trejos, 2000; 2004).

El Cuadro 5.3 sintetiza el impacto diferenciado de la reestructuración económica entre los productores agrícolas independientes según tipo de cultivo. Como bien se puede observar la participación del trabajo familiar no remunerado ha mermado en todos los segmentos agrícolas. Sin embargo, es precisamente entre las familias campesinas más ligadas a los sistemas de producción tradicional, donde este impacto se ha manifestado con mayor fuerza. Especialmente en la producción de granos básicos, núcleo duro del campesinado ligado a las dinámicas de subsistencia. Pero también el impacto ha sido muy severo en el caso de los cultivos de exportación tradicional (café, banano y caña de azúcar).

---

toneladas métricas en el mismo período, así como la caída en los precios reales de estos productos cercana 30% y una reducción sustancial en el volumen de crédito para su producción de alrededor de un 75%.

<b>Cuadro 5.3</b>			
<b>Trabajo No Asalariado Agrícola por subsector y categoría</b>			
	1989	2000	Saldo neto
	Total	Total	%
Total	113,061	107,950	-4.5
<b>IV. Granos Básicos</b>	25,086	12,097	-51.8
No Remunerado	7,319	2,810	-61.6
Cuenta Propia	16,369	7,841	-52.1
Patronos	1,398	1,446	3.4
<b>V. Exportación tradicional</b>	39,406	33,964	-13.8
No Remunerado	11,041	6823	-38.2
Cuenta Propia	24,276	21,752	-10.4
Patronos	4,089	5,389	31.8
<b>VI. Pecuarios</b>	18,165	19,551	7.6
No Remunerado	4,969	4,295	-13.6
Cuenta Propia	9,346	10,114	8.2
Patronos	3,850	5,142	33.6
<b>VII. Otros agrícolas</b>	30,404	42,338	39.3
No Remunerado	5,665	5,459	-3.6
Cuenta Propia	19,703	29,984	52.2
Patronos	5,036	6,895	36.9
* exportación tradicional incluye café, banano y productores de caña de azúcar			
** otros agrícolas incluye todo tipo de cultivo no considerado en las categorías anteriores			
<b>Fuente:</b> Elaboración propia con base en datos EHPM			

De igual manera, si la mirada se centra en lo acontecido con los productores independientes de granos básicos, se observa el colapso de la economía campesina tradicional. Este grupo se redujo en más de un 50%. Haciendo evidente que la combinación de políticas de liberalización económica, apertura comercial y eliminación de estímulos para la reproducción de la economía campesina (créditos, subsidios, facilidades de acceso a mercados), ha hecho inviable este tipo de actividad productiva. Quienes se han sostenido como productores de granos básicos, muy probablemente, han pagado un precio muy elevado, pues sus condiciones de vida deben haber experimentado un deterioro muy severo

También ha sido notorio lo acontecido con los productores campesinos ligados a la economía de exportación tradicional. Es importante señalar que en torno a este tipo de actividades se logró constituir un segmento de capas medias de origen rural, el cual tuvo acceso no sólo a los frutos de la modernización agrícola acontecida durante el modelo desarrollista, sino también a una innumerable cantidad de facilidades productivas y crediticias. No casualmente, este grupo llegó a constituir parte de la base electoral del Partido Liberación Nacional (Sánchez,1983), que como es sabido, lideró el impulso del modelo desarrollista en el país.

La información indica que este sector socio-productivo también ha experimentado un retroceso en la capacidad de generación de fuentes de empleo, aunque de menor cuantía que el observado entre los productores de granos básicos. La eliminación de las facilidades productivas a este tipo de actividades también tuvo un impacto negativo. Sin embargo, es muy probable que los efectos más adversos en este caso provengan de la profunda recesión experimentada como consecuencia de la caída de los precios internacionales del café y del banano en la segunda mitad de la década de los 90. Esta crisis ha minado sensiblemente la capacidad competitiva de este grupo de productores.

También es importante observar que, en el caso del café y banano, se trata de un grupo de productores independientes que tienen una larga historia de participación en mercados internacionales. Sus niveles de productividad se encuentran entre los más altos de todo el mundo, al igual que la calidad de sus productos. Pese a gozar de altos niveles de competitividad, sus condiciones productivas se han erosionado, precisamente, por factores que no se controlan en el ámbito local. Esto pone en evidencia los riesgos que trae consigo la creciente globalización de la actividad económica para productores que, en sentido estricto, carecen de la capacidad de influir y orientar el comportamiento de esos mercados, tanto como para mediatizar sus impactos negativos. La erosión de la institucionalidad pública que en el pasado cumplía esta función ha minado la posición productiva y la condición social de estos productores.

Finalmente, también es llamativo lo acontecido con el segmento de otros productos agrícolas. Aquí se concentra el grueso de los nuevos cultivos no tradicionales. Es decir, el núcleo dinámico de producción agrícola del nuevo modelo acumulativo. Como bien lo muestran los datos, este es el único segmento de productores que ha tenido capacidad expansiva, desde un punto de vista laboral.

Los datos sugieren que, para un segmento pequeño de productores, ha habido posibilidades de integración a los circuitos globalizados de producción. Hecho este sobre el cual otros investigadores

han llamado la atención (Rojas y Román, 1993; Kaimowitz, 1992). Sin embargo, como bien lo muestra lo acontecido en el caso del café y el banano, ello no es garantía de estabilidad y prosperidad para este tipo de productores. La volatilidad de la economía globalizada es una amenaza permanente que puede socavar la viabilidad de este tipo de actividades productivas, revirtiendo, en períodos muy cortos de tiempo, la capacidad de absorción laboral experimentada en este ámbito productivo.

El cuadro resultante de las transformaciones en curso en la economía agrícola es complejo. Por un lado, operan dinámicas de descampesinización, fundamentalmente entre los productores ligados al mercado interno y entre quienes se han dedicado al cultivo de granos básicos. Por otro, procesos de estancamiento entre los campesinos vinculados a los productos de exportación tradicional (café, banano y azúcar). Y, finalmente, dinámicas de recampesinización de carácter selectivo y alcance restringido, básicamente entre quienes logran articularse a los nuevos cultivos de exportación, logrando acceso así a nuevos ámbitos de reproducción ligados a la economía globalizada.

## **5.2 CAPACIDAD ACUMULATIVA DEL TRABAJO NO ASALARIADO**

Los estudios sobre la dinámica del “sector informal” en Centroamérica, los cuales subsumen lo acontecido con el empleo no remunerado en esta “categoría”, han mostrado que el sector es diverso, tanto en su composición como en cuanto a la capacidad acumulativa.

Diversas investigaciones (Pérez Sáinz y Menjívar Larín, 1991; García, 1988 y 1989; Briones, 1989; 1998; Pacheco, 2004) sustentan la necesidad de tener una imagen amplia de lo que acontece en este tipo de establecimientos, a efectos de poder determinar cómo la reestructuración económica en curso ha impactado en los diferentes ámbitos representados en este tipo de empleo.

Una estrategia que puede emplearse para tales efectos consiste en elaborar una tipología de la capacidad acumulativa del trabajo no asalariado. Esto con el propósito de identificar y diferenciar entre el empleo que se constituye como un refugio laboral de aquel que presenta un potencial acumulativo dinámico. Esta estrategia permitiría discernir entre empleos regidos por racionalidades de subsistencia de aquellos imbuidos en lógicas empresariales.

Esta propuesta se funda en los trabajos de Briones (1989), Pérez Sáinz y Menjívar (1991); y J.D. Trejos (1999) han demostrado, para el caso centroamericano, que el trabajo no remunerado responde, en algunos casos, a dinámicas de reproducción social, en tanto que otros, los menos, a racionalidades

de acumulación. En el primer caso, la organización de la actividad laboral responde a las urgencias de reproducción de la mano de obra, en tanto que en segundo, a criterios de rentabilidad. Esto mismo fue planteado por Cortés y Cuellar (1990) para el caso mexicano. En el fondo, lo que subyace detrás de estos planteamientos es la afirmación del carácter heterogéneo del trabajo no asalariado, no sólo en cuanto al perfil de la fuerza laboral, tipo de establecimiento y rasgos asociados con el puesto, sino también y principalmente, en relación con la función que cumplen en el sistema capitalista. Mientras el tipo regido por dinámicas de subsistencia responde a criterios ligados a la simple reproducción de la capacidad de trabajo, el de reproducción amplia, ha alcanzado un nivel de organización e inversión en el cual se hace posible la acumulación y reinversión de excedentes en el proceso productivo.

Varios estudios en Centroamérica han mostrado que el ingreso funciona como un indicador “proxy” de gran capacidad predictiva de la capacidad acumulativa del trabajo no asalariado (Pérez Sáinz y Menjívar Larín, 1991; Briones, 1989 y 1998; J.D. Trejos, 1999). Pudiéndose diferenciar entre el trabajo no asalariado con capacidad acumulativa o dinámico (reproducción ampliada), los signados por dinámicas que no permiten ni tan siquiera acceder a un ingreso mínimo de referencia (reproducción deficiente); y un grupo intermedio que si bien logra alcanzar los niveles de reproducción social básica no muestra capacidad de acumulación (reproducción simple)<sup>114</sup>. La racionalidad subyacente en el primer caso es de orden más empresarial, en tanto que en los otros dos se privilegia la generación de recursos económicos para satisfacer las necesidades de reproducción social cotidiana. Acumulación vs. Subsistencia es lo que permite discernir esta estrategia.

Siguiendo este enfoque, se procedió a clasificar el trabajo no asalariado<sup>115</sup> a partir de la capacidad acumulativa. Para identificar los tres grupos antes mencionados se ha empleado como criterio el ingreso por hora. Cuando se reporta un ingreso por debajo del salario mínimo por hora, se considera que en el empleo se rige por una dinámica que no logra cubrir los costos de reproducción social elementales (reproducción deficiente). Si el ingreso/hora es igual a un salario mínimo pero inferior a dos, se considera que está en el grupo intermedio, reproducción básica o simple. Si el ingreso por hora es igual o superior a dos mínimos se ubica al empleo en el tercer grupo o categoría, es decir, en el que posee capacidad acumulativa (reproducción ampliada).

---

<sup>114</sup> Briones (1998) propone identificar cuatro grandes categorías: acumulación ampliada; acumulación restringida; reproducción simple y reproducción deficiente. La diferencia con nuestra propuesta deviene en que el autor toma la categoría de reproducción ampliada y la subdivide en dos grupos de acuerdo con los ingresos generados.

<sup>115</sup> Se excluye del análisis el trabajo familiar no remunerado y a los empleadores grandes (10 y más trabajadores).

<b>Cuadro 5.4</b>				
<b>Trabajo No Asalariado según capacidad acumulativa y año</b>				
	1989		2000	
<b>Tipo</b>	Total	%	Total	%
Reproducción deficiente	83,942	34.4	122,680	34.9
Reproducción básica	85,093	34.8	114,610	32.6
Reproducción ampliada	69,693	28.5	107,261	30.5
Ignorado	5,630	2.3	7,211	2.0
<b>Total</b>	<b>244,358</b>	<b>100.0</b>	<b>351,762</b>	<b>100.0</b>
* No incluye trabajadores no remunerados				
<b>Fuente:</b> Elaboración propia con base en EHPM.				

El Cuadro 5.4 presenta los resultados obtenidos al construir esta tipología del trabajo no asalariado. Como bien puede notarse las categorías se agrupan casi en tercios, lo cual hallazgo este coincide con los resultados obtenidos en otras investigaciones sobre el “sector informal urbano” en San José (J.D. Trejos, 1991). Adicionalmente, y quizás lo más importante de la información contenida en el cuadro anterior es que, en términos generales, se observan pocos cambios durante el período analizado. Mostrando, de nuevo, que el proceso de reestructuración de los mercados laborales costarricense ha sido muy pausado y sus efectos leves. La información parece confirmar, una vez, más, que estamos frente a una sociedad, donde las transformaciones estructurales en el empleo se gestan con mucha lentitud y moderación. Esto mismo hizo posible que la transición al nuevo modelo acumulativo no generara agudas rupturas sociales<sup>116</sup>.

Pero como hemos observado, los datos agregados en el ámbito nacional suelen ocultar la forma particular en que los procesos de ajuste estructural impactan los diferentes tipos de empleo. Para captar las dinámicas específicas de cada ámbito laboral se requiere dar cabida a la heterogeneidad. Si se avanza en esta dirección emergen cambios de gran importancia que se resumen en el Cuadro 5.5

Según la información indicada, el comportamiento del sector de empleadores no es homólogo al observado entre los trabajadores por cuenta propia. En el primer caso, en el ámbito urbano, se observa

<sup>116</sup> Estas tendencias parecen haber cambiado a partir del 2000, cuando ante el intento de profundizar y acelerar el proceso de cambio estructural, se produjeron movilizaciones populares y conflictos sociales sin precedentes durante el período de aplicación de las políticas de ajuste estructural (Solís, 2002).

un importante dinamismo entre los patronos ligados a los microestablecimientos. No ocurre lo mismo en el ámbito de la pequeña empresa, donde, por lo contrario, se puede notar un ligero avance del empleo ligado a las categorías de reproducción deficiente y simple. En breve, la información sugiere que en el medio urbano se presentaron oportunidades de dinamismo acumulativo pero de alcance restringido. Una vez que los establecimientos superan el umbral de la microempresa, el dinamismo desaparece. Indicando con ello que, en comparación con las microempresas, los establecimientos pequeños se muestran menos flexibles para adaptar sus estrategias productivas a los nuevos desafíos planteados por el cambio estructural.

En contraposición, en el medio rural no agrícola, hubo un incremento de las categorías de reproducción deficiente y reproducción básica. La expansión de estas categorías de empleo conllevó a una pérdida relativa del peso del autoempleo dinámico. El contexto rural se presenta como un espacio donde la microempresa no encuentra condiciones favorables para su reproducción ampliada. Mucho más adverso es lo acontecido con la pequeña empresa en este contexto, pues como los datos bien lo muestran, la capacidad de integración del sector dinámico se derrumbó. Este movimiento terminó favoreciendo una expansión acelerada del empleo deficiente y el de reproducción básica entre los empleadores. El cuadro muestra signos inequívocos de polarización entre los empleadores ligados a los pequeños establecimientos. Un segmento creciente experimenta procesos de pauperización aguda.

En general, el material empírico revela que el contexto rural no favorece las dinámicas acumulativas de los pequeños empleadores, ni entre de la pequeña empresa ni entre los microestablecimientos. Esto es importante resaltarlo, pues como vimos en la sección anterior, la recomposición de la economía rural ha implicado una expansión del empleo no agrícola. Ahora podemos decir con certeza que dicha recomposición está signada por la constitución de actividades empresariales regidas por dinámicas subsistencia.

**Cuadro 5.5**  
**Trabajo no asalariado según capacidad acumulativa, actividad y zona**  
**Porcentajes\***

Categoría/tamaño/ Tipo de reproducción	No Agrícola				Agrícola	
	Urbano		Rural			
	1989	2000	1989	2000	1989	2000
<b>EMPLEADOR</b>						
<b>Micro (1 a 4)</b>						
R. Deficiente	11.3	13	20.2	27.1	29.2	45.2
R. Básica	44.3	30.1	38.3	40.2	41	25.8
R. Ampliada	44.3	56.9	41.4	32.7	29.8	28.9
Total	100	100	100	100	100	100
N	11,462	20,963	6,483	15,771	10,952	14,487
<b>Pequeña (5 a 9)</b>						
R. Deficiente	5.8	9.5	7.8	24.1	24.5	42
R. Básica	34.0	33.7	23	56.1	37.6	32.2
R. ampliada	60.2	56.8	69.2	19.9	37.9	25.8
Total	100	100	100	100	100	100
N	2,135	7,149	718	4,016	2,415	2,817
<b>Cuenta Propia</b>						
<b>No profesionales</b>						
R. Deficiente	26.4	31.1	35	36.9	56.7	58.7
R. Básica	40.7	36.4	37.3	37	27.9	26.5
R. Ampliada	30.8	30.1	24.7	24.3	13.2	12.3
Ignorado	2	2.5	3	1.7	2.1	2.5
Total*	100	100	100	100	100	100
N	71,486	99,282	49,296	85,419	69,667	69,321
<b>Profesionales</b>						
R. Deficiente	1.7	8.7	11.3	30.2	0	4.5
R. Básica	28.3	25.3	35.7	39.4	37.7	14.1
R. Ampliada	57.3	64.7	52.1	28.1	62.3	81.4
Ignorado	2.7	1.4	0.8	2.2	0	0
Total	100	100	100	100	100	100
N	9,476	16,601	4,408	5,075	204	795
R. Deficiente = Reproducción Deficiente, R. Básica = Reproducción Básica; R. Ampliada = Reproducción Ampliada						
* No incluye trabajo no remunerado ni empresarios de establecimientos de 10 y más trabajadores						
<b>Fuente:</b> Elaboración Propia con base en EHPM.						

Finalmente, en el ámbito agrícola, y como era esperado, se tiene que predomina entre los empleadores, las dinámicas de reproducción deficiente y simple. Juntas estas categorías representan el

70% del empleo generado en el ámbito de pequeños y micro empleadores. Más aún, la tendencia muestra que los sectores dinámicos no han tenido capacidad de absorción de nuevos empleadores. Lo contrario ha acontecido con la categoría de reproducción deficiente, la cual vio incrementarse notoriamente su peso relativo durante el período bajo estudio. Esto último como consecuencia del deterioro del grupo que lograba obtener ingresos suficientes para cubrir sus necesidades básicas.

La evidencia empírica muestra una creciente polarización entre los empleadores agrícolas ligados a pequeños establecimientos. Con toda claridad se puede observar que el segmento de empresarios que logra acceder a los empleos dinámicos o de reproducción ampliada preservó su peso relativo en el caso de los micro establecimientos, pero experimentó contracción en el caso de los empleadores ligados a empresas pequeñas. También se observó contracción en la categoría intermedia, tanto entre los micro como entre los pequeños establecimientos. Las “ganancias” relativas se concentran entre quienes integran la primera categoría, es decir, el grupo que obtiene retribuciones muy por debajo del nivel de subsistencia.

Estos hallazgos ponen en perspectiva la situación que enfrentan los pequeños empleadores en el mundo agrícola. Esta actividad ha dejado de ser rentable para la gran mayoría de los productores. A lo sumo, permite acceder a puestos de trabajo que cumplen con la función de reproducción social. Siendo que, hacia el final del período analizado, 4 de cada 10 empresarios pequeños-productores no obtenían ingresos suficientes ni tan siquiera para cubrir las necesidades básicas, tal y como son definidas en el concepto de salario mínimo.

Por su parte, en el trabajo por cuenta propia, el grupo más numeroso de la categoría de empleo no asalariado, también se observan dinámicas dignas de resaltar. Las diferencias de nivel se mantienen. Según se pasa del nivel urbano al rural agrícola se profundiza la dinámica de subsistencia entre los trabajadores por cuenta propia. Rasgo que es compartido con lo observado en el ámbito de pequeños patronos. Nótese que en el mundo agrícola, la actividad de trabajo por cuenta propia es la más generalizada. Esta situación no ha mostrado cambios significativos en el período estudiado. Corroborándose de esta manera que la capacidad de las nuevas actividades agrícolas para fomentar el dinamismo del trabajo campesino por cuenta propia es muy limitada. Apenas un pequeño grupo de campesinos independientes (poco más del 10%) reporta acceso a la categoría de autoempleo dinámico. El mundo agrícola, se presenta como uno en el cual el empleo no constituye una fuente de inclusión social amplia, sino lo contrario, un medio en el cual a lo sumo, se logra sobrevivir.

Pauperización es el rasgo generalizado para quienes se integran al mercado laboral agrícola bajo modalidades de trabajo no asalariado. Este parece ser la tendencia principal que se ha fortalecido durante el período de reformas estructurales. Si éstas no han conllevado un proceso más acelerado de descampesinización es porque los productores campesinos independientes se resisten a cambiar de estatus social. Resistencia que implica el fortalecimiento de las tendencias de privación laboral como rasgo distintivo del proceso de acoplamiento de estos sectores al nuevo modelo acumulativo.

En el mundo urbano, el desempeño del trabajo por cuenta propia no ha sido tampoco favorable. Como bien lo apunta la información en el período bajo estudio se incrementó ligeramente el peso relativo del autoempleo de reproducción deficiente. Las ganancias en términos de absorción laboral de esta categoría fueron el resultado de una pérdida de espacio del grupo que logra alcanzar el nivel básico de reproducción social. Mostrando que también en el mundo urbano el autoempleo no profesional ha fortalecido su capacidad de actuar como espacio de refugio laboral para viabilizar estrategias de subsistencia. No debe dejarse de observar que 7 de cada 10 trabajos por cuenta propia en el espacio urbano están atrapados en lógicas de reproducción simple y subsistencia.

Es también importante observar que ha sido en el autoempleo urbano donde se han experimentado los cambios más marcados. Siendo que, como hemos mencionado, estos cambios apuntan hacia un incremento de la categoría de trabajadores que no logran generar ingresos ni tan siquiera para cubrir sus necesidades básicas. Recordándonos de esta manera que, incluso en los espacios más favorables, el autoempleo no calificado termina siendo tan sólo un espacio de refugio laboral desde el cual se lleva a cabo la lucha por la subsistencia.

Lo anterior no debe hacernos olvidar que, en términos comparativos, también es en el mundo urbano donde se presentan las mayores posibilidades de dinamismo. En este contexto, casi un tercio de los trabajadores por cuenta propia sin calificación han logrado acceder a empleos dinámicos. Esto refuerza la tesis de que en el mundo urbano existen algunos “nichos” de mercado que permiten gestar dinamismo acumulativo entre los trabajadores por cuenta propia. Empero esos “nichos” no están en expansión, al menos desde el punto de vista de su capacidad de absorción laboral.

Hay que destacar la situación del trabajo por cuenta propia profesional. El mundo urbano constituye el espacio predominante para la realización de este tipo de inserción laboral. Como bien lo muestran los datos, entre este tipo de trabajadores predomina el empleo de reproducción ampliada. Esto es lógico, por cuanto se trata, en muchas oportunidades, de trabajadores liberales (médicos, abogados,

ingenieros, etc.) que logran transferir a los usuarios (personas, hogares y empresas) una parte importante de los costos de sus actividades. Esto los sitúa en una posición de mercado favorable desde el punto de vista acumulativo. Sin embargo, existe un pequeño segmento, alrededor de una tercera parte, que no ha logrado inserciones positivas en el mercado laboral. Recordando que el autoempleo profesional también puede topar con dificultades en el futuro si los mercados urbanos se deterioran. Ello es particularmente cierto para el sector profesional que presta servicios a los sectores populares y a los grupos medios. Si la situación de estos grupos llegase a deteriorarse, es probable que el grupo de profesionales se decante siguiendo un patrón de polarización como el observado entre los empleadores de empresas medianas. Pero esta es sólo una hipótesis que no refleja lo observado en la actualidad.

En síntesis la información muestra que el trabajo por cuenta propia no calificado tiene escasa capacidad de generar dinámicas de acumulación. Con independencia del mercado analizado, se observa el predominio de las dinámicas de reproducción deficiente y simple. Claro está que el peso de estas actividades es diferenciado, siendo mucha más profunda la presencia de las actividades de subsistencia entre los productores campesinos independientes. Los procesos de reestructuración económica en curso no parecen haber variado este patrón. El autoempleo no calificado se erige como estrategia de supervivencia, en la mayoría de los casos. Esto cuestiona a quienes, siguiendo los planteamientos de De Soto, han creído que la expansión de este tipo de empleo podría constituir una fuente inédita para el fortalecimiento de un “capitalismo popular”.

La evidencia empírica pone de manifiesto, una vez más, que la capacidad de emprendimiento popular tiene límites. Dinámicas asociadas con las restricciones acumulativas emergen como el rasgo predominante del autoempleo no calificado, en el contexto de transición hacia el nuevo modelo acumulativo.

Pero no sólo es importante conocer las características y tendencias que definen el comportamiento del empleo no asalariado. También se torna relevante conocer cuáles son algunos de los factores que amplían o restringen las posibilidades de dinamismo acumulativo en este tipo de ocupaciones. Es precisamente esto lo que se aborda en la sección siguiente.

### **5.3 CONDICIONANTES DE LA CAPACIDAD ACUMULACIÓN DEL TRABAJO NO ASALARIADO**

En esta sección se abordan los condicionantes de la capacidad de acumulación del trabajo no asalariado. La estrategia empleada conllevó a diferenciar tres ámbitos laborales: el de los empleadores de establecimientos pequeños<sup>117</sup>, el autoempleo urbano y el autoempleo rural. En los tres casos, se emplean modelos de regresión multinomial para determinar los factores que favorecen o inhiben las posibilidades de dinamismo acumulativo, contrastando las estructuras observadas en la categoría de reproducción deficitaria contra las de reproducción simple y ampliada.

#### **5.3.1 Empleadores de establecimientos pequeños: entre la subsistencia y el dinamismo restringido**

Interesa en esta sección determinar los factores que, en el caso de los empleadores de micro y pequeñas empresas, condicionan la probabilidad de superación del empleo de reproducción deficiente.

La bibliografía especializada sobre el empleo no remunerado, tanto como la que trata sobre la “informalidad” urbana, ha señalado sostenidamente que para un grupo importante de población, operar bajo la condición de patrono en pequeños establecimientos, en particular microempresas, responde a una lógica de supervivencia, más que a una dinámica regida por principios de acumulación propias de los sistemas de producción capitalistas (Pérez Sáinz, 1996; Briones, 1998; Pacheco, 2004). En el sector de producción agrícola, para el caso centroamericano, PREALC (1986) sostuvo que ello responde a la lógica de reproducción de la unidad doméstica y los sistemas de producción campesina tradicional, tendencia que se habría visto agravada con el deterioro de las unidades de producción campesina ligadas a los segmentos de menor productividad agrícola (J. Mora, 1993).

Es esperable que el segmento de empleadores que responde a esta lógica de reproducción deficiente, donde se privilegia la subsistencia, muestre algunos rasgos que lo diferencian de aquellos establecimientos que han logrado alcanzar el umbral de reproducción simple y especialmente el de reproducción ampliada.

Indagar por los factores que condicionan la probabilidad de superación de las ocupaciones que no logran tan siquiera llegar al umbral de retribución mínimo para atender las necesidades básicas de la

---

<sup>117</sup> Aquellos donde el número de trabajadores oscila entre 1 y 10.

fuerza laboral, implica reconocer que existen factores que obstaculizan la capacidad de acumulación del trabajo no remunerado.

El conocimiento acumulado permite plantear un conjunto de hipótesis sobre estos factores. En primer lugar se esperaría que, por el lado sociodemográfico, algunos atributos de la fuerza laboral obstruyan el acceso a los puestos de trabajo de mayor acumulación en el caso de la dinámica de los empleadores. Específicamente se esperaría que las mujeres tengan menos oportunidades de acceder este tipo de empleo. En este mismo sentido se comportaría el tener un bajo nivel de educación formal. Por el lado del mercado laboral, se esperaría que las oportunidades de integrar el grupo más dinámico se reduzcan en el sector agrícola. Asimismo, que los microestablecimientos afecten negativamente la probabilidad en estudio. Lo mismo ocurriría cuando se desea ampliar la jornada laboral, o bien, cuando se labora jornadas muy largas. En el último caso ello estaría poniendo en evidencia la necesidad del sobretrabajo como forma de compensar bajas retribuciones laborales.

Para estudiar la veracidad de este conjunto de hipótesis, que en conjunto, constituyen un perfil sobre los factores que explican el dinamismo acumulativo en el trabajo no asalariado llevado a cabo por los empleadores, se puede ajustar un modelo de regresión multinomial.

La variable dependiente, categórica, agrupa los puestos de trabajo en tres niveles de capacidad acumulativa (reproducción deficiente, reproducción básica y reproducción ampliada), cuya lógica de construcción se explicó en la sección anterior.

Las variables independientes, se agrupan en dos bloques, el sociodemográfico (sexo, jefatura, nivel educativo, disponibilidad para trabajar más horas) y el laboral, es decir, rasgos distintivos del puesto (local independiente, rama de actividad, tamaño del establecimiento, horas trabajadas, grupo ocupacional (calificados y no calificados)<sup>118</sup>. Adicionalmente se introdujo una interacción para captar el efecto diferencial que produce la jefatura femenina del hogar. Se incluye además una variable que mide el efecto diferencial del tipo de mercado (rural o urbano).

Es importante hacer un llamado de atención en este momento. Es probable que el dinamismo de las micro y pequeñas empresas dependa, adicionalmente, de factores que no han podido ser controlados en este modelo. Específicamente, de factores asociados con la inversión de capital; el nivel tecnológico; el tipo de producto elaborado, y el segmento de población a que está dirigido el producto / servicio

---

<sup>118</sup> La definición de estas variables se detallan en el anexo 6.1

prestado, entre otros<sup>119</sup>. Estos factores no se han podido modelar debido a que no están disponibles en las bases de datos empleadas en este estudio<sup>120</sup>.

La omisión de estas variables generaría un sesgo de especificación significativo cuando las otras variables introducidas en el modelo se comportaran de manera anómala. No siendo este nuestro caso, se decidió proseguir con el análisis, pero advirtiendo sobre la limitación señalada.

Formalmente, el modelo de regresión quedaría expresado según se muestra en la ecuación siguiente:

$$P (Y = h / X_1, X_2, \dots, X_k) = \frac{e^{\alpha_1 + b_{h1}x_1 + \dots + b_{hk}x_k}}{1 + \sum_{h=1}^{M-1} e^{\alpha_1 + b_{h1}x_1 + \dots + b_{hk}x_k}} \quad (1)$$

donde,

$h = 1, 2, 3, M-1$

$h = 3$  y  $k = 21$ ;

$h1 =$  autoempleo de subsistencia,  $h2 =$  autoempleo reproducción básica;  $h3 =$  autoempleo dinámico (reproducción amplia).

Los estadísticos de bondad de ajuste, sintetizados en el Cuadro 5.6 indican que la definición del planteamiento teórico, y su especificación estadística, tienen una incidencia significativa. Corroborando, de esta manera, que algunas de las variables introducidas en el modelo actúan como factores explicativos del potencial acumulativo entre los empleadores.

---

<sup>119</sup> Briones (1998) sostiene que existen tres elementos fundamentales que establecen la diferencia en cuanto a la capacidad acumulativa en el ámbito de las microempresas: a) tener algún tipo de contabilidad que permita establecer los costos de la actividad económica y determinar las capacidades financieras del negocio; b) disponer de un mínimo de organización que permita al propietario dedicarse a las labores de administración del negocio; c) el desarrollo de acciones por parte del dueño de la unidad económica orientadas a ampliar el mercado o expandir las ventas.

<sup>120</sup> Para modelar el impacto de estas variables sería necesaria hacer levantamientos empíricos de información que permitan cumplir este cometido.

Cuadro 5.6 Bondad de ajuste del modelo regresión sobre condicionantes de la probabilidad de capacidad acumulativa para empleadores				
Model	-2 Log Likelihood	Chi-Square	df	Sig.
Intercept Only	1536.93764			
Final	1185.30068	351.63696	42	0.0000
Goodness-of-Fit				
Pearson (861)	1308.682			0.0000
Deviance (861)	1099.430			0.0002
Pseudo R-Square				
Cox and Snell	0.34			
Nagelkerke	0.38			
McFadden	0.19			
Total observaciones	861			

Adicionalmente, los Pseudo-R cuadrados indican que el modelo explica entre un 19% y un 38% de la reducción de los errores de predicción de las probabilidades estimadas. Lo cual, no es despreciable para un modelo que trabaja con un grupo no muy amplio de observaciones (N = 861) y del cual se han omitido, por razones de fuerza mayor, algunas variables que se supondría mejorarían su capacidad predictiva. Por otro lado, la información contenida en el anexo 6.2 muestra que el modelo no presenta problemas de multicolinealidad.

Los resultados alcanzados mediante el ejercicio de regresión se presentan en el Cuadro 5.7. Un primer comentario que puede establecerse deriva del hecho de que el grupo de predictores que se muestran estadísticamente significativos aumenta cuando se compara el grupo de referencia (reproducción deficiente) con la categoría que integra a los empleos dinámicos (reproducción ampliada). Esto pareciera estar indicando que las barreras entre el primer y segundo nivel “acumulativo” no están tan extendidas.

Teniendo en cuenta este comentario, es importante observar que, por el lado sociodemográfico, las variables se comportan según lo esperado, en la mayoría de los casos. La única excepción la constituye el sexo, variable que, de manera directa, no parece tener un efecto negativo sobre la probabilidad de ocupar un empleo de reproducción básica ni uno de reproducción ampliada en comparación con formar parte de la categoría de reproducción deficiente.

La explicación principal, en este caso, deriva del hecho de que los mercados laborales presentan profundas desigualdades de género que bloquean el acceso real por parte de las mujeres a la condición de empleadora. Dicho en otros términos, la sociedad aún no faculta de forma masiva a las mujeres para asumir control y administración de recursos productivos y conducir unidades económicas de carácter empresarial. Los datos ilustran esto con contundencia. En el 2000, del total de empleadores, sólo 16% eran mujeres. La cifra es aún inferior en zonas rurales, donde el porcentaje desciende a un 10%.

Las barreras de acceso que la mujer debe enfrentar para acceder a la posición de empleadora, indican que aquellas que logran insertarse en este “mundo”, deben presentar atributos muy destacados que les permiten superar las restricciones impuestas para ascender a las ocupaciones mejor remuneradas en el ámbito de los empleadores. De ahí que, al comparar este grupo de mujeres con los empleadores hombres no se observen diferencias estadísticas. La información esconde el problema de selección. Sin embargo, hay que tener presente que si se cualifica esta variable con otros atributos, como la jefatura del hogar, los efectos negativos del sexo se hacen sentir incluso en este segmento del mercado de trabajo. El ser mujer jefa de hogar disminuye la probabilidad de ocupar los puestos de trabajo de mayor capacidad acumulativa en comparación con los jefes hombres. La razón de momios de la probabilidad de ocupar empleos de acumulación ampliada en comparación con empleos de subsistencia desciende, en este caso en aproximadamente un 11%, manteniendo el resto de factores constantes<sup>121</sup>.

En general, los hallazgos observados son consistentes con los enfoques de género, los cuales indican que, en el caso de las mujeres de sectores populares, su participación en el mundo laboral, en calidad de empleadoras, es el resultado de la búsqueda de opciones de generación de ingresos para la reproducción del núcleo familiar; quedando relegadas a los “nichos” de mercado de menor retribución y capacidad acumulativa. Es decir, a un mundo laboral, donde el empleo no es una vía para el fomento de la integración social.

---

<sup>121</sup> En adelante omitimos el “manteniendo el resto de factores constantes”, para simplificar la exposición.

**Cuadro 5.7**  
**Regresión sobre condicionantes de capacidad acumulativa para empleadores de establecimientos menores, 2000**

<b>Reproducción Básica</b>	<b>B</b>	<b>Std. Error</b>	<b>Wald</b>	<b>df</b>	<b>Sig.</b>	<b>Exp (<math>\beta</math>) Estandarizado</b>
Constante	-0.836	0.769	1.180	1	0.277	
Sexo (mujer =1)	0.766	0.438	3.061	1	0.080	1.098
Jefatura del hogar (jefe = 1)	1.271	0.309	16.947	1	0.000	1.182
Jefatura femenina del hogar	-1.140	0.616	3.422	1	0.064	0.917
<i>Nivel de escolaridad (primaria o menos = 0)</i>			28.47*	2	0.000	
Nivel Educación Secundaria	0.644	0.258	6.201	1	0.013	1.098
Nivel Educación Superior	1.376	0.536	6.581	1	0.010	1.154
Zona (rural)	-0.327	0.241	1.849	1	0.174	0.949
Ubicación del establecimiento (en la vivienda = 0)			9.57*	2	0.002	
Local/ finca independiente de la vivienda	0.200	0.294	0.464	1	0.496	1.032
Sin local (1)	0.530	0.417	1.613	1	0.204	1.075
<i>Rama de actividad (agrícola = 0)</i>			1468*	5	0.000	
Rama Industria	0.189	0.378	0.250	1	0.016	1.108
Rama Construcción	1.700	0.504	11.391	1	0.001	1.224
Rama Serv. Distributivos	0.721	0.312	5.334	1	0.021	1.110
Rama otros servicios (3)	1.916	1.002	3.654	1	0.056	1.153
Rama Serv. Personales (2)	1.377	0.374	13.560	1	0.000	1.188
<i>Jornada laboral (40 a 48 = 0)</i>			34.52	5	0.000	
Horas laboradas 1 a 15 por semana	-0.003	0.884	0.000	1	0.997	1.000
Horas laboradas 16 a 30 por semana	0.143	0.388	0.136	1	0.713	1.012
Horas laboradas 31 a 39 por semana	-1.251	0.665	3.539	1	0.060	0.955
Horas laboradas de 49 a 69 por semana	0.008	0.269	0.001	1	0.977	1.001
Horas laboradas 70 y más por semana	-0.417	0.325	1.650	1	0.199	0.949
Microempresa (0 a 4 = 1)	-0.292	0.256	1.297	1	0.255	0.960
No profesionales/ni técnicos	-0.092	0.362	0.064	1	0.800	0.988
Ampliar jornada laboral (disponible = 1)	-0.108	0.248	0.190	1	0.663	0.985

<b>Reproducción Ampliada</b>	$\beta$	Std. Error	Wald	df	Sig.	Exp ( $\beta$ ) Estandarizado
Constante	1.542	0.748	4.254	1	0.039	
Sexo (mujer =1)	-0.258	0.440	0.343	1	0.558	0.963
Jefatura del hogar (jefe = 1)	1.261	0.300	17.657	1	0.000	1.228
Jefatura femenina del hogar	-1.484	0.659	5.077	1	0.024	0.886
<i>Nivel de escolaridad (primaria= 0)</i>			32.21*	2	0.000	
Nivel Educación Secundaria	1.128	0.257	19.195	1	0.000	1.239
Nivel Educación Superior	2.492	0.514	23.531	1	0.000	1.611
Zona (rural)	-0.876	0.242	13.085	1	0.000	0.843
Ubicación del establecimiento (en la vivienda = 0)			8.54	2	0.003	
Local/ finca independiente de la vivienda	0.097	0.292	0.109	1	0.741	1.092
Sin local (1)	0.011	0.428	0.001	1	0.980	1.001
<i>Rama de actividad (agrícola = 0)</i>			1473.9	5	0.000	
Rama Industria	1.271	0.369	0.540	1	0.043	1.137
Rama Construcción	1.564	0.539	8.425	1	0.004	1.178
Rama Serv. Distributivos	1.048	0.314	11.161	1	0.001	1.222
Rama otros servicios (3)	2.101	0.974	4.656	1	0.031	1.348
Rama Serv. Personales (2)	1.257	0.387	10.550	1	0.001	1.199
<i>Jornada laboral (40 a 48 = 0)</i>			45.34	7	0.000	
Horas laboradas 1 a 15 semanal	2.131	0.691	9.516	1	0.002	1.227
Horas laboradas 16 a 30 semanal	0.743	0.357	4.327	1	0.038	1.109
Horas laboradas 31 a 39 semanal	-0.567	0.527	1.155	1	0.282	0.963
Horas laboradas de 49 a 69 por semana	-0.949	0.277	11.731	1	0.001	0.845
Horas laboradas 70 y más semana	-1.303	0.333	15.306	1	0.000	0.838
Microempresa (0 a 4 = 1)	-0.679	0.254	7.160	1	0.007	0.874
No profesionales/ni técnicos	-0.691	0.349	3.918	1	0.048	0.871
Disponible ampliar jornada	-0.507	0.251	4.063	1	0.044	0.920
* Prueba de Chi Cuadrado						
(a) Autoempleo de Subsistencia es la categoría de referencia						
(1) Sin local incluye trabajo a domicilio, en la calle con o sin puesto fijo, otro tipo						
(2) Incluye servicios sociales y servicios al productor						
(3) Incluye Servicios de reparación, aseo, limpieza, esparcimiento, recreación, hoteles y restaurantes						
<b>Fuente:</b> Elaboración propia con base en EHPM.						

De conformidad con el conocimiento acumulado, la condición de jefatura de hogar define un atributo de la fuerza laboral que contribuye a incrementar la probabilidad para la superación del empleo de subsistencia entre los empleadores, en comparación con la fuerza laboral “secundaria” del hogar. Esto ocurre tanto al nivel de acceso a puestos de la categoría de reproducción simple, como también, pero con más fuerza, en el nivel de reproducción ampliada. Así, en el primer nivel, la razón de momios de la probabilidad se incrementa cuando el empleador es un jefe de familia en un 18%. En el segundo caso el aumento reportado asciende ligeramente para ubicarse en un 23%.

Los resultados ponen de manifiesto la existencia de una especie de división de puestos a lo interno del hogar. Los jefes de la unidad doméstica suelen insertarse en puestos de mayor potencial acumulativo, en tanto que otros miembros del hogar, quedan mayormente asociados con los puestos donde impera la lógica de subsistencia. La excepción a esta regla la constituye el comportamiento de los hogares con jefatura femenina. En estos casos, no parece existir tal separación. Muy probablemente, porque la dinámica que rige la integración laboral en estas unidades domésticas es, en la mayoría de los casos, la de la mera subsistencia.

El comportamiento de las variables directamente asociadas con la calificación educativa formal de la mano de obra también se comporta de conformidad con el conocimiento acumulado en la investigación empírica sobre el tema y las teorías del “capital humano”. Es decir, las probabilidades de acceder a las unidades económicas de mayor rentabilidad se incrementan conforme lo hace el nivel educativo formal de los empleadores. Las diferencias de nivel quedan reflejadas con claridad en la razón de momios de las probabilidades estudiadas. Así, el disponer de algún nivel de educación secundaria incrementa la probabilidad de acceder a los puestos de reproducción ampliada en un 24% en comparación con haber realizado estudios primarios. Si se tiene algún nivel de instrucción superior, el incremento reportado asciende hasta en un 61%; siendo este el factor explicativo que mayor peso tiene sobre la probabilidad de acceder a dinámicas acumulativas entre los empleadores.

Esto último es de gran trascendencia pues marca otro de los factores que da cuenta de las inequidades sociales existentes en el país. Siendo la educación post-secundaria un factor clave para acceder a puestos de mayor potencial de acumulación, sólo un porcentaje muy pequeño de la fuerza laboral tiene acceso a este recurso. Entre los empleadores, sólo 2 de cada 10 reporta tener un nivel de

educación formal superior a la secundaria. Lo cual contrasta contra el 50.7% que indica tener un nivel igual o inferior al de primaria<sup>122</sup>.

Esto pone en perspectiva el hecho de que las oportunidades de acceso a la categoría de empleo superior, son muy restringidas entre los empleadores. El nivel educativo elevado se convierte en una verdadera barrera que limita las posibilidades de mejoramiento laboral en el grupo analizado.

Al diferenciar los mercados según su carácter rural y urbano, se esperaba observar un mayor dinamismo en el segundo caso, dado la mayor heterogeneidad de estos mercados, así como la concentración en áreas urbanas de sectores de ingresos medios y altos. El resultado obtenido es consistente parcialmente con esta hipótesis, pues en el primer nivel, no se observan diferencias estadísticamente significativas según el tipo de mercado laboral. Es decir, las probabilidades de estar en el empleo de reproducción básica en comparación con la reproducción deficiente, no se incrementan en los espacios urbanos. Sin embargo, sí lo hacen las probabilidades de acceder a los empleos más dinámicos desde un punto de vista acumulativo. Aquí, como bien lo muestra el signo negativo asociado con la variable rural indica que en estos mercados de trabajo esta probabilidad es inferior en comparación con lo acontecido en los mercados urbanos. El descenso en las razones de momio de la probabilidad discutida inducido por el contexto rural es de un 16%.

Lo anterior puede expresarse con mayor claridad al plantear que, las dinámicas de subsistencia (básica y deficiente) suelen estar generalizadas entre los empleadores a lo largo del mercado de trabajo, de ahí que no establezcan diferencias según el carácter urbano o rural de los mismos. Sin embargo, no acontece lo mismo con las dinámicas acumulativas, las cuales, en el caso de los empleadores, suelen incrementarse en los mercados de trabajo urbano. Las razones son atribuibles, tanto al carácter heterogéneo de estos mercados, así como a la mayor concentración de grupos de ingresos medios y altos en los contextos urbanos. Aunque, también se podría formular como hipótesis explicativa, que este comportamiento está asociado con las diferencias en productividad existentes entre las actividades llevadas a cabo por los empleadores en los contextos urbanos.

Al centrar la mirada sobre los regresores asociados con el puesto de trabajo, se tiene también un efecto diferencial según el nivel en que se realice el análisis. En el primer nivel (comparación entre las categorías de reproducción deficiente y básica), las únicas variables que tienen capacidad discriminante

---

<sup>122</sup> Como era esperable estas diferencias se incrementan en zonas rurales, donde el 68% de los empleadores reporta un nivel educativo inferior al de primaria y tan sólo un 8% reporta un nivel de educación superior a la secundaria.

son las referidas a la rama de actividad. En el segundo nivel, se mantienen éstas y se adiciona otro grupo de factores explicativos.

En cuanto al comportamiento de las ramas de actividad, nuevamente, se obtiene un resultado según lo previsto. Es decir, comparado contra la rama de agricultura, el resto de inserciones en el mercado laboral tienen un efecto positivo sobre la probabilidad de que los empleadores logren superar las actividades subsistencia. Destacándose en el primer nivel la rama de construcción como aquella en la que las probabilidades de que el tránsito tenga lugar son mayores; reportando las razones de momio un incremento de un 22% al comparar la inserción en esta rama con la agricultura. En tanto que en el segundo nivel (reproducción ampliada) corresponde a las actividades de servicios al productor y sociales el primer lugar en cuanto a maximizar la probabilidad de ubicarse en este grupo en comparación con el empleo de subsistencia. En este caso el cambio en la razón de momios se eleva en un 35% al ubicarse el empleador en actividades agrupadas en la rama de servicios al productor y sociales en comparación con estar en agricultura.

Los hallazgos son consistentes con el conocimiento existente y las hipótesis formuladas, en cuanto a que, la agricultura constituye la inserción más desfavorable para la superación del empleo de subsistencia, incluso entre los empleadores. El mundo agrícola se presenta como un espacio donde las oportunidades de dinamismo acumulativo son inferiores para los empleadores de micro y pequeños establecimientos. Como hemos indicado en la sección anterior, las posibilidades de dinamismo acumulativo en el sector agrícola son limitadas y de acceso restringido. En términos comparativos, menos rentables que las ofrecidas por otros sectores de la economía.

Los estudios sobre el empleo “informal” (Pérez Sáinz y Menjívar, 1991; Roberts y de Oliveira, 1993; Briones, 1998); así como los análisis sobre el trabajo no asalariado (Pacheco, 2004; García, 1980), han planteado reiteradamente que las microempresas, con todo y su heterogeneidad, constituyen un medio de integración laboral parcial ya que no necesariamente favorecen el acceso a empleos de buena calidad. Ello no sólo para quienes laboran como dependientes en estos establecimientos, sino también para quienes se desempeñan como patronos.

De conformidad con este planteamiento, y en comparación con las empresas pequeñas, hemos podido constatar que el ser patrón de una microempresa se convierte en un factor que dificulta las posibilidades acumulativas. Aunque, como bien lo muestran los resultados analizados, esta barrera opera sólo al comparar la categoría de reproducción deficiente con la de acumulación dinámica. En el

nivel en que se establece diferencia, el ser patrono de una microempresa disminuye el momio de la probabilidad de acceder a la categoría de empleo con capacidad acumulativa en un 13%.

De manera reiterada, los estudios han insistido en que la racionalidad predominante, en un segmento importante de microempresas, es la de la reproducción simple. Los resultados presentados en este trabajo tienden a confirmar, una vez más, esta conclusión. Se muestra, adicionalmente, que la microempresa es un espacio donde no sólo existe lógica de reproducción simple, sino también, una dinámica asociada con la simple supervivencia, incluso a niveles por debajo de los mínimos socialmente considerados como básicos. Cuando ello ocurre entre los empleadores, se pone de manifiesto que la expansión de este tipo de establecimientos propicia la reproducción de condiciones de vida deprimidas.

Las tesis ideológicas de quienes se han apoyado en el ideario de De Soto (1986) para fomentar abiertamente, por medio de políticas públicas, la promoción de las microempresas, como “mecanismo de superación de la pobreza”, o bien, para reconstituir la “capacidad empresarial” en todo el espectro del mercado laboral (el capitalismo “popular”) son puestas entredicho, una vez más, por los resultados analizados.

En adición a lo comentado, existe un grupo de variables que califica el tipo de inserción que tienen los empleadores en el mercado de trabajo, que se muestran como eficientes para estimar la probabilidad comparada de ocupar un empleo dinámico con uno de subsistencia. A saber: la duración de la jornada laboral; la disponibilidad a ampliar la jornada laboral, y la calificación de la mano de obra.

Las primeras dos variables se condicionan mutuamente, puesto que, por lo general, la pregunta sobre el interés de ampliar la jornada laboral está referida a quienes laboran menos de una jornada completa. Es decir, permiten determinar si existe subempleo involuntario.

Los resultados muestran consistentemente un patrón según el cual la disponibilidad a ampliar la jornada de trabajo constituye un factor que disminuye la probabilidad de acceder a los empleos dinámicos. Si se asume ésta como una variable de control, el interés tendría que desplazarse a lo acontecido con las jornadas laborales. En este caso, el análisis de regresión muestra una polaridad bastante definida. Mientras que el trabajar (controlado por la disponibilidad) pocas horas incrementa la posibilidad de acceder a empleos dinámicos, acontece lo contrario con el exceso de trabajo.

Los resultados parecen estar indicando que el trabajo a tiempo parcial no es un obstáculo para el acceso a los establecimientos más remunerativos. Sucede lo opuesto con el exceso de trabajo. Estos hallazgos sugieren la existencia de una relación inversa entre el nivel de productividad y la duración de la jornada laboral

Las tesis clásicas weberianas según la cual el ascetismo y la entrega al trabajo constituyen prerrequisitos del éxito empresarial, medido en términos de capacidad acumulativa, no parecen funcionar en este ámbito del mercado de trabajo.

La razón de fondo detrás de este comportamiento es que, en el mundo de la pequeña y la microempresa, como hemos indicado, el sobretrabajo, es decir, el trabajo durante jornadas prolongadas, no suele hacerse con el fin de acumular mayores ganancias, sino básicamente, como medio para compensar las escasas retribuciones económicas que muchos empleadores suelen obtener al dedicarse a estas actividades. Mediante la ampliación de la jornada laboral se busca compensar el bajo nivel de productividad y la limitada capacidad acumulativa. A lo cual debe agregarse que el exceso de trabajo se constituye, en este caso, en el medio por el cual se “viabiliza” este tipo de empleo, de cara a cumplir con los requerimientos mínimos de generación de recursos para la atención de las necesidades básicas del hogar. En otras palabras, en este mundo laboral no hay ahorro por cuanto no hay excedente. La actividad laboral desarrollada puede ser insuficiente incluso para satisfacer las necesidades básicas. Esto es evidenciado con los datos del 2000 que indican la existencia de dos décimas partes de empleadores de micro establecimientos cuyos ingresos por hora no alcanzan ni el equivalente a un salario mínimo.

Los resultados generales indican que en los mercados laborales hay factores que favorecen la superación del empleo de subsistencia. Por el lado de la oferta de trabajo, estaría un mayor nivel de educación formal y de calificación de la mano de obra, así como la condición de jefatura del hogar. Por el lado del mercado estaría la inserción en actividades productivas no agrícolas, especialmente en los sectores de servicios de mayor productividad y rentabilidad, así como el laborar jornadas que no constituyan sobretrabajo, indicando, muy probablemente, que ello acontece en establecimientos de alta productividad.

Empero, también operan factores estructurales que reducen las posibilidades de dinamismo acumulativo. Por el lado del hogar esto acontece cuando la jefatura la ocupan las mujeres; la actividad productiva tiene lugar en los mercados rurales y cuando se presenta exceso de trabajo. Esto último,

muy probablemente, como forma de paliar las magras remuneraciones que se obtienen en un amplio grupo de micro y pequeñas empresas.

### **5.3.2 Trabajo por cuenta propia en economías urbanas<sup>123</sup>**

Una de las discusiones que suele estar presente en el análisis del empleo por cuenta propia en los mercados urbanos, está relacionado con el potencial de este tipo de trabajo para fomentar ocupaciones de calidad que propicien procesos de integración social sostenida.

En la bibliografía especializada esta discusión ha quedado esbozada como parte del análisis sobre el empleo “informal” urbano. Comúnmente se afirma que el empleo por cuenta propia sin calificación actúa más como ámbito de refugio laboral, es decir, como un mecanismo de lucha por la supervivencia (Infante y Klein, 1991; Pérez Sáinz y Menjívar Larín, 1991, Pacheco, 2004; García, 1988).

Es importante, en consecuencia, analizar los factores que condicionan la probabilidad de que el empleo por cuenta propia realizado en contextos urbanos pueda contribuir acceder a dinámicas acumulativas.

Para ello, al igual que se realizó en el acápite anterior con los empleadores, se procedió a ajustar un modelo de regresión multinomial logística<sup>124</sup>. La variable dependiente agrupa a los cuenta propias según capacidad acumulativa. Las variables dependientes sociodemográficas consideran los mismos regresores que en el modelo antes expuesto, incluyendo ahora la edad (según grupo) y una interacción adicional que capta el efecto específico de ser una mujer inserta en un empleo por cuenta propia no calificado. En tanto que las variables ligadas al puesto de trabajo son las mismas con excepción de la que diferencia entre micro y pequeños establecimientos pues para trabajadores por cuenta propia esta distinción no es relevante. Adicionalmente, en términos territoriales, se sustituyó la variable zona por la de región, ya que la distinción urbano-rural no aplica en este caso.

El modelo queda definido según la siguiente ecuación:

---

<sup>123</sup> Se excluye del análisis a los cuenta propias que residen en zonas urbanas pero trabajan en actividades agrícolas.

<sup>124</sup> En el anexo 6.3 se detalla la forma en que han sido especificadas las variables consideradas en el modelo.

$$P(Y = h / X_1, X_2, \dots, X_k) = \frac{e^{\alpha_1 + b_{h1}x_1 + \dots + b_{hk}x_k}}{1 + \sum_{h=1}^{M-1} e^{\alpha_1 + b_{h1}x_1 + \dots + b_{hk}x_k}} \quad (2)$$

donde,

$h = 1, 2, 3, M-1$

$h = 3$  y  $k = 25$ ;

$h1 =$  autoempleo de reproducción deficiente,  $h2 =$  autoempleo reproducción básica;  $h3 =$  autoempleo dinámico (reproducción amplia)

Las pruebas de bondad de ajuste sintetizadas en los cuadros siguientes muestran que el modelo logra una reducción significativa de los errores de estimación de la probabilidad analizada<sup>125</sup>. Siendo esta reducción significativa en términos estadísticos. Asimismo, los valores de los Pseudo-R cuadros, indican que el modelo logra explicar entre un 16% y un 33 % de la reducción de los errores observados. Considerándose que el número de casos bajo análisis no es muy grande (1389), así como que carecemos de predictores que permitan determinar mejor la capacidad acumulativa de los cuentapropistas en el medio urbano, los niveles explicativos alcanzados no dejan de ser relevantes.

Se debe advertir que la capacidad acumulativa del empleo por cuenta propia depende de factores no incluidos en el modelo. Esta constituye una limitación que no se puede saldar en este estudio. A pesar de esta limitación, el modelo de regresión estimado no genera resultados inconsistentes. Lo cual hace suponer que, las variables predictoras omitidas, podrían moderar o incrementar los efectos observados, pero no alterar su dirección ni su significancia estadística.

---

<sup>125</sup> El anexo 6.4 presenta los resultados de las pruebas de multicolinealidad que indican la ausencia de problemas de este orden.

<b>Cuadro 5.8</b>				
<b>Bondad de ajuste del modelo de regresión sobre determinantes capacidad de acumulación del empleo por cuenta propia urbano</b>				
Model	-2 Log Likelihood	Chi-Square	df	Sig.
Intercept Only	2704.309			
Final	2216.864	487.445	50	0.0000
Goodness-of-Fit				
Pearson (1426)	2376.48285			0.0000
Deviance (1426)	2003.9854			0.0233
Pseudo R-Square				
Cox and Snell	0.30			
Nagelkerke	0.33			
McFadden	0.16			
Total observaciones	1,389			

El análisis sustantivo de los resultados observados pone de manifiesto que la existencia de un conjunto de variables que condicionan la probabilidad de formar parte del grupo de trabajadores por cuenta propia con empleos de reproducción básica, así como de reproducción ampliada. Y, al mismo tiempo, establece las diferencias de nivel correspondientes.

Al igual que en el caso de los empleadores de establecimientos pequeños, el sexo de la mano de obra no parece ser un factor explicativo de la probabilidad de acceder a empleos de mayor calidad en el caso del autoempleo urbano. Las inequidades de género en el acceso a este tipo de empleo no parecen ser severas; aunque continúan siendo estadísticamente significativas. En el 2000, del total de la fuerza de trabajo femenina, un 18% se insertaba en el mercado laboral bajo la modalidad de autoempleo, mientras que para los hombres, este guarismo representa poco menos de una cuarta parte (23%)<sup>126</sup>.

<sup>126</sup> Una prueba de Chi-Cuadrado muestra que las diferencias de proporción entre los hombres y mujeres que acceden al trabajo por cuenta propia es estadísticamente significativa. El valor observado del Chi-Cuadrado fue de 5,276; los grados de libertad = 1; la significancia de P = .0000

**Cuadro 5.9**  
**Regresión sobre condicionantes de los diversos tipos de autoempleo**  
**en zona urbana, 2000\***

Categoría/Variable	$\beta$	Std. Error	Wald	df	Sig.	Exp ( $\beta$ ) Estandarizado
<b><i>Reproducción Básica</i></b>						
Constante	-0.156	0.497	0.099	1	0.753	
Sexo (mujer = 1)	0.528	0.718	0.541	1	0.462	1.062
Mujer no profesional/ni técnicas	-1.442	0.709	4.133	1	0.042	0.855
Jefatura del hogar (jefe = 1)	0.441	0.206	4.606	1	0.032	1.057
Jefatura femenina del hogar	-0.145	0.328	0.196	1	0.658	0.989
<i>Grupo de edad (25 a 49 = 0)</i>			15.55*	4	.004	
Edad 12 a 17 años	0.100	0.597	0.028	1	0.867	1.004
Edad 18 a 24 años	-0.101	0.255	0.157	1	0.692	0.992
Edad 50 a 64 años	0.191	0.189	1.019	1	0.313	1.021
Edad 65 y más años	-0.558	0.299	3.472	1	0.062	0.966
<i>Nivel de Escolaridad ( Primaria o menos = 0)</i>			23.77*	2	0.000	
Nivel Educación Secundaria	0.359	0.160	5.025	1	0.025	1.045
Nivel Educación Superior	1.128	0.400	7.959	1	0.005	1.090
Región Central	0.231	0.161	2.059	1	0.151	1.026
<i>Ubicación establecimiento (en la vivienda=0)</i>			12.0*	2	0.007	
Local/ finca independiente de la vivienda	0.303	0.235	1.661	1	0.197	1.030
Sin local (1)	0.381	0.187	4.179	1	0.041	1.050
<i>Rama de actividad (Servicios personales = 0)</i>			287.88*	5	0.000	
<i>Rama Agrícola</i>	-0.860	0.357	5.794	1	0.016	0.954
Rama Industria	0.548	0.240	5.226	1	0.022	1.054
Rama Construcción	0.415	0.280	2.200	1	0.138	1.038
Rama Serv. Distributivos	0.379	0.202	3.521	1	0.061	1.049
Ramas otros servicios	0.008	0.400	0.000	1	0.984	1.001
<i>Jornada laboral (40 a 48 = 0)</i>			64.33*	5	0.000	
Horas laboradas 1 a 15 por semana	1.266	0.303	17.434	1	0.000	1.110
Horas laboradas 16 a 30 por semana	0.246	0.224	1.200	1	0.273	1.024

	$\beta$	Std. Error	Wald	df	Sig.	Exp ( $\beta$ ) Estandarizado
Horas laboradas 31 a 39 por semana	0.449	0.371	1.463	1	0.226	1.026
Horas laboradas de 49 a 69 por semana	-0.536	0.196	7.453	1	0.006	0.943
Horas laboradas 70 y más por semana	-0.916	0.243	14.222	1	0.000	0.928
No profesionales/ni técnicos (prof.y técnicos = 1)	-0.299	0.384	0.608	1	0.436	0.977
Disponible para ampliar jornada laboral (disponible = 1)	-0.151	0.157	0.926	1	0.336	0.981
<b>Reproducción Ampliada</b>						
Constante	-0.928	0.528	3.093	1	0.079	
Sexo (mujer = 1)	0.519	0.713	0.530	1	0.466	1.120
Mujer no profesional/ni técnicas	1.217	0.242	25.322	1	0.000	1.340
Jefatura del hogar (jefe = 1)	-1.503	0.706	4.539	1	0.033	0.733
Jefatura femenina del hogar	-1.128	0.382	8.693	1	0.003	0.848
Grupo de edad (25 a 49 = 0)			17.98*	4	0.001	
Edad 12 a 17 años	-1.998	0.935	4.563	1	0.033	0.870
Edad 18 a 24 años	-0.196	0.293	0.446	1	0.504	0.972
Edad 50 a 64 años	-0.114	0.214	0.283	1	0.595	0.977
Edad 65 y más años	-1.155	0.348	10.980	1	0.001	0.872
Nivel de Escolaridad ( Primaria o menos = 0)			28.75*	2	0.000	
Nivel Educación Secundaria	0.739	0.180	16.899	1	0.000	1.192
Nivel Educación Superior	1.942	0.402	23.378	1	0.000	1.329
Región Central	0.479	0.187	6.578	1	0.010	1.107
Ubicación establecimiento (en la vivienda = 0)			16.51*	2	0.001	
Local/ finca independiente de la vivienda	0.686	0.257	7.114	1	0.008	1.136
Sin local (1)	0.432	0.207	4.360	1	0.037	1.113
Rama de actividad (Serv. personales =0)			284.72*	2		
Rama Agrícola	-1.670	0.436	14.650	1	0.000	0.841
Rama Industria	0.280	0.277	1.023	1	0.312	1.053
Rama Construcción	0.576	0.316	3.317	1	0.069	1.103
Rama Serv. Distributivos	0.609	0.226	7.280	1	0.007	1.158
Ramas otros servicios	0.415	0.404	1.055	1	0.304	1.052
<i>Jornada laboral (40 a 48 = 0)</i>			284.72*	5	0.000	
Horas laboradas 1 a 15 por semana	3.114	0.323	93.201	1	0.000	1.632

	$\beta$	Std. Error	Wald	df	Sig.	Exp ( $\beta$ ) Estandarizado
Horas laboradas 16 a 30 por semana	1.203	0.247	23.734	1	0.000	1.251
Horas laboradas 31 a 39 por semana	0.736	0.425	3.000	1	0.083	1.084
Horas laboradas de 49 a 69 por semana	-0.693	0.228	9.235	1	0.002	0.864
Horas laboradas 70 y más por semana	-1.704	0.314	29.428	1	0.000	0.768
No profesionales/ni técnicos	-1.002	0.379	6.972	1	0.008	0.861
Disponible para ampliar jornada laboral (disponible = 1)	-0.193	0.175	1.223	1	0.269	0.955
(a) Reproducción deficiente es la categoría de referencia						
* Pruebas Chi Cuadrado						
(1) Sin local incluye trabajo a domicilio, en la calle con o sin puesto fijo, otro tipo						
(2) Incluye Servicios de reparación, aseo, limpieza, esparcimiento, recreación, hoteles y restaurantes						
(3) Incluye servicios sociales y servicios al productor						
<b>Fuente:</b> elaboración propia con base en datos EHPM.						

Si bien, el sexo, por sí mismo, no marca diferencia en cuanto a las posibilidades de acceso a los empleos de mayor capacidad acumulativa, sí lo hace la cualificación de esta variable. Si se considera el efecto “interactivo” que se genera por ser mujer y desarrollar un autoempleo no calificado<sup>127</sup>, se nota un efecto negativo sobre la probabilidad de acceder a las categorías que superan el empleo de reproducción deficiente. Los datos muestran que el efecto negativo es mayor conforme se avanza de la reproducción deficiente a la ampliada. En este último nivel el momio de las razones de probabilidad de pertenecer a este grupo desciende en un 27% para las mujeres no calificadas; mientras que en el primer caso el descenso reportado era de un 15%. El hallazgo corrobora la existencia de desigualdades de género en la oportunidad de acceso de las mujeres trabajadoras que carecen de calificación laboral a aquellos empleos por cuenta propia que permiten abatir el nivel de subsistencia.

La condición de jefatura de hogar suele ser, al igual que entre los patronos, un atributo que favorece la superación del cuentapropismo de subsistencia. Indicando, con toda claridad que la mano de obra “secundaria” es la que está peor posicionada en el mercado laboral, tanto entre los empresarios, como en el autoempleo. Es también interesante observar que existe una notoria diferencia entre el rédito que significa ser jefe del hogar para acceder a un empleo en la categoría de reproducción básica en comparación con la de reproducción ampliada. En el primer caso, la condición de jefatura

<sup>127</sup> Autoempleo no calificado considera a quienes ejercen este tipo de actividad sin ser profesionales o técnicos calificados.

incrementa la razón de momios de la probabilidad respectiva en tan sólo un 5.7%. En el segundo caso la diferencia se incrementa hasta en alcanzar un nivel del 34%. Entre los factores sociolaborales este fue el de mayor impacto sobre la probabilidad de formar parte del grupo de cuentapropistas dinámicos.

Sin embargo, el efecto de la jefatura no es generalizado. Si se considera el sexo de la persona que ocupa esta posición dentro del hogar, se notará que la condición de jefa mujer afecta negativamente la probabilidad de acceder a los puestos de mayor capacidad acumulativa. El descenso observado por ser jefa mujer indica que el momio para acceder a estos puestos cae en un 15%.

Estos hallazgos, en conjunto con lo observado entre los empresarios, parecen sugerir la hipótesis que, en materia de trabajo no asalariado (excluyendo al trabajo no remunerado), los hogares tienden movilizar sus recursos favoreciendo a quienes ostentan la jefatura del hogar en comparación con quienes constituyen los recursos laborales “complementarios”. Sin embargo, en el caso de las mujeres jefas esta “regla” no opera. La razón básica es que ellas han tenido que insertarse en el mercado, en condiciones muy desfavorables. Cuando su inserción tiene lugar bajo la modalidad de trabajo por cuenta propia, la gran mayoría queda atrapada en la categoría de reproducción deficiente.

En términos de oportunidades de acceso a los empleos de mayor capacidad acumulativa, la edad se comporta de acuerdo con el conocimiento existente. En comparación con el grupo comprendido entre las edades de 25 a 49 años, la población adolescente y joven, tanto como los adultos mayores, muestra menores probabilidades de acceso a los grupos de mayor capacidad acumulativa. En términos generales, las caídas en la probabilidad observadas no distan mucho entre estos grupos. En el caso de los adolescentes la razón de momios se reduce en cerca en un 16%, mientras que para los jóvenes comprendidos entre los 18 y 24 años la pérdida fue de un 13% al igual que para los adultos mayores.

Los resultados muestran que la incorporación a temprana edad al mundo laboral no favorece el obtener empleos de mayor capacidad acumulativa. A lo sumo permite acceder a las categorías de reproducción básica. También muestra que el mercado tiene una dinámica implacable, puesto que termina ubicando a los adultos mayores en estos mismos grupos. Sin duda, en ambos casos, la “lógica” subyacente es la de individuos que careciendo de los recursos económicos necesarios se han visto forzados a ingresar tempranamente al mundo laboral, o bien, postergar su retirada en edades avanzadas, como forma de contribuir a la reproducción social de sus hogares. Es claro que, al predominar sus inserciones en los empleos de reproducción deficiente y básica, no se puede generar excedentes para mejorar la calidad de vida. Esta forma de integración laboral, constituye, a lo sumo, un mecanismo que

permite aportar algunos ingresos adicionales a la familia. La situación observada en el caso de los adultos mayores contrasta con lo reportado para este mismo grupo de población cuando su modalidad de integración laboral es de tipo asalariada. Como se expuso en el capítulo anterior, los adultos mayores no se mostraban más vulnerables al problema de la precarización laboral. Acontece lo opuesto, como hemos visto, cuando su integración transcurre por la ruta del autoempleo.

En correspondencia con lo establecido en el campo de la formación de los recursos humanos, el comportamiento de las variables asociadas con el nivel de educación formal de la mano de obra dedicada al autoempleo, no muestra sorpresa alguna. Niveles mayores de educación, comparados con el grupo de mano de obra con educación primaria o menos, incrementan la probabilidad de ocupar empleos autogenerados de mayor potencial acumulativo. Los saldos en términos de probabilidades son mayores al pasar del autoempleo de reproducción básica al dinámico. En este último caso, la razón de momios de la probabilidad analizada se incrementa en un 19% para quienes alcanzan algún nivel de estudios secundarios y en un 33% para quienes logran realizar algún nivel de estudios post-secundarios en comparación con quienes reportaron un nivel de educación primaria.

Nuevamente, estos ejercicios marcan la ruta que debería trazarse si se busca fomentar dinámicas de mejoramiento sostenido de la calidad del autoempleo. Sin embargo, este camino es de difícil tránsito. En el 2000, entre los trabajadores por cuenta propia, sólo un 8% logró alcanzar un nivel de enseñanza superior; una tercera parte reporta tener 5 o menos años de educación formal.

La desigualdad en la distribución de las oportunidades educativas vuelve a erigirse en una barrera difícil de superar para quienes laboran en el mundo del autoempleo. Estas inequidades se pronuncian tanto entre la población de menor edad como entre los adultos mayores. Entre los primeros, sólo un 6% ha logrado alcanzar un nivel de educación superior al de secundaria. Entre los segundos el porcentaje desciende a un 4%. En ambos casos, el nivel observado está lejos del 20% reportado para el grupo de población comprendido entre 20 y 64 años.

En el caso de los adolescentes y jóvenes estamos frente a un efecto generacional. Su incorporación temprana al mercado laboral ha ocurrido en el contexto de la transición hacia el nuevo modelo acumulativo. Para este grupo, la consolidación del modelo de apertura comercial y liberalización económica no ha conllevado mayores oportunidades educativas. En el caso del segundo grupo, los adultos mayores, estamos frente a un efecto generacional pues las deficiencias observadas en materia educativa son imputables a las limitaciones del modelo desarrollista. En el caso de los

adolescentes y jóvenes analizados, estamos frente a una deuda social generada en el funcionamiento del actual modelo económico. Para los adultos mayores, se trata de una deuda social histórica agudizada por la reestructuración en curso.

En correspondencia con lo hipotetizado, se ha logrado constatar que el espacio urbano de la Región Central tiene mayor potencial para fomentar el autoempleo dinámico. Y, es sólo en este nivel, que la diferencia se torna significativa estadísticamente, reportando un incremento en la razón de momios respectiva cercano al 11% en comparación con el autoempleo que se realiza en el resto del país.

Las razones de fondo no se diferencian de las esbozadas en el caso del sector empresarial. Están referidas a la mayor presencia de las actividades “formales” y la menor incidencia de la pobreza en estos espacios en comparación con los otros contextos urbanos existentes en el país. Muy probablemente, el dinamismo observado es fruto de una economía de mayor desarrollo económico y mayor diversidad social, lo cual genera espacio para que tenga lugar la dinamización de un segmento del autoempleo. Esta explicación ha sido sugerida en estudios comparativos en el ámbito centroamericano, observándose que las economías urbanas más formales y menos pobres de la región, ciudad Panamá y San José, favorecían el desarrollo de la “informalidad” dinámica (Pérez Sáinz y Menjívar Larín, 1991).

Es interesante observar cómo del lado de los factores asociados con el puesto de trabajo, variables que carecían de poder explicativo en el caso de los empleadores, adquieren ahora significancia estadística como factores explicativos de la mayor capacidad acumulativa del autoempleo. Nos referimos, en concreto, a las variables asociadas con el tipo de establecimiento. En el primer nivel, y comparado con el autoempleo que no opera en la vivienda, se observa que el trabajar en actividades económicas que se realizan “en la calle”, genera mayores réditos económicos. Probablemente, esto tiene que ver con el acceso de este tipo de empleo a segmentos de población que no están confinados por la ubicación territorial del establecimiento. Si se tiene en cuenta que la gran mayoría de estas actividades se realiza en barriadas populares, esto limita sus posibilidades de acceder a segmentos sociales de mayores ingresos.

Pero no hay que sobreestimar el efecto generado por este tipo de actividad sobre las posibilidades de superación de la categoría de reproducción deficiente, pues el peso que tiene este factor sobre la razón de momios de la probabilidad discutida es pequeño, oscilando alrededor de un 5%. Los cambios

sustantivos ocurren en el segundo nivel. Es decir, el autoempleo dinámico es precisamente aquel que se ha independizado de la vivienda. En este segundo nivel, y en comparación con las actividades que se realizan en y desde la vivienda, los réditos sobre la probabilidad de estar en el grupo de reproducción ampliada se incrementan. El disponer de un local independiente de la vivienda incrementa el momio analizado en un 14%, en tanto que estar vinculado a algún tipo de autoempleo con capacidad de movilidad territorial reporta un rédito ligeramente inferior al anterior, modificando positivamente la razón de momios en un 11%.

Estos hallazgos ponen en perspectiva que, en el caso del autoempleo, la ruptura de la subsistencia pasa por superar las restricciones que impone, en la mayoría de los casos, la ubicación socio-espacial de los establecimientos en el mismo lugar de residencia. Cuando ello no ocurre se confunden dinámica laboral y reproductiva, mostrando con claridad que la primera es una extensión de la segunda.

Los resultados de las variables asociadas con la inserción por ramas de actividad, revelan que no todas las inserciones tienen el mismo potencial para fomentar el dinamismo acumulativo del trabajo por cuenta propia. Las inserciones agrícolas, incluso en espacios urbanos<sup>128</sup>, tienen un efecto de arrastre negativo de las posibilidades acumulativas de este tipo de trabajo.

La industria se presenta como un ámbito del mercado laboral en el cual el trabajo por cuenta propia puede generar un dinamismo acumulativo restringido, teniendo un efecto positivo y significativo para la superación del empleo de reproducción deficiente, pero sólo en el nivel de reproducción simple. En este nivel, insertarse en la rama industrial, en comparación con hacerlo en los servicios personales, incrementa la razón de momios de la probabilidad de formar parte de la categoría de reproducción básica en un 5%. Es muy probable que la capacidad de acumulación restringida del sector industrial esté asociada a la crisis de las actividades localizadas en este tipo de actividad.

Un comportamiento contrario a éste es el observado por la inserción en servicios distributivos, la cual, en comparación con los servicios personales, no muestra un efecto positivo y diferencial (en términos estadísticos) en el nivel de reproducción básica. Empero, si tiene el potencial para generar una diferencia positiva en el nivel de reproducción amplia. En este caso, insertarse en esta rama de actividad, en comparación con la rama de servicios personales, incrementa la probabilidad de formar parte del grupo de autoempleo dinámico en un 16%. Esto indica que el autoempleo ligado a los servicios distributivos está polarizado. En un extremo se encuentran las actividades ligadas al comercio

---

<sup>128</sup> Se trata de campesinos donde no coincide el lugar de residencia (urbano) con la actividad productiva (agrícola).

en pequeña escala que no presentan barreras de acceso, pero sí, probablemente, un potencial acumulativo restringido. En el otro, el comercio rentable, que probablemente, está monopolizado por la mano de obra con mayor capacidad de inversión y nivel educativo y posicionado en sitios estratégicos del entramado urbano.

El comportamiento de los sectores industriales y servicios distributivos podría presentarse como contrario a lo esperado. Históricamente, el sector industrial había mostrado niveles de productividad y rentabilidad superiores a los servicios distributivos. Adicionalmente, en estos últimos suele aglutinarse un segmento importante de comercio en pequeña escala que históricamente ha conformado parte del grupo de actividades que más favorecen la reproducción de las actividades de subsistencia.

Esta aparente contradicción podría explicarse, al menos hipotéticamente, considerando los impactos diferenciales de los procesos de reestructuración productiva y apertura comercial sobre estos ámbitos económicos. En el primer caso, y tomando en consideración el peso elevado de la pequeña y mediana producción industrial ligada al mercado interno, los procesos de cambio estructural parecen estar sometiendo a condiciones económicas y productivas más adversas a las actividades industriales, en particular, a aquellas ligadas al cuentapropismo. En contraposición, el sector de servicios distributivos, y particularmente, el comercio más rentable, ha experimentado un importante dinamismo como resultado de la ampliación de la oferta de bienes importados que pueden poner al servicio de los consumidores. De ahí que sea plausible que en este campo se halla generado un mayor dinamismo y elevado, aunque de manera diferencial y restringida, el potencial acumulativo.

La nula capacidad de generación de dinamismo acumulativo mostrado por la rama de actividad que comprende a los servicios sociales y servicios al productor, en comparación con lo observado en los servicios personales, también podría parecer inverosímil, debido a la concentración de fuerza laboral con mayor nivel de calificación en el segundo grupo de actividad, así como a la mayor productividad y rentabilidad de este tipo de actividades económicas. El resultado obtenido, en este caso, podría explicarse fundamentalmente porque las inserciones de este tipo son poco comunes en el trabajo por cuenta propia. Por lo general la prestación de servicios de esta índole está a cargo de unidades empresariales; por ejemplo, servicios de educación, salud y similares. Cuando transcurre por la ruta del autoempleo, como en el cuidado de niños en el propio domicilio, la actividad no parece diferenciarse mucho, en su naturaleza y rentabilidad, de lo acontecido en el sector de servicios personales. Se trata de actividades de baja productividad y rentabilidad desarrolladas por mano de obra

con bajo nivel de calificación y estructuradas en torno a la unidad de residencia. De ahí que sea plausible observar que el autoempleo en las ramas de actividad de servicios sociales y distributivos no sea muy dinámico.

En absoluto es sorprendente lo observado en el caso del sector construcción. Es ampliamente conocido que en este sector el empleo por cuenta propia tiene una larga tradición. Este tipo de inserción laboral se caracteriza por acceder a remuneraciones bajas, las condiciones de empleo son muy adversas y la estabilidad de la actividad es muy precaria, siendo los contratos de corta duración la modalidad más empleada. La mayoría de las veces, los trabajadores por cuenta propia en el sector construcción no logran acceder a los negocios más rentables que tienen lugar este tipo de actividad. Esto los relega a segmentos del mercado (reparaciones a domicilio, por ejemplo) donde obtener ganancias es muy difícil; tanto por la naturaleza de la actividad realizada (construcción de menor importancia), como por el segmento del mercado al que se accede (hogares o pequeños establecimientos que requieren reparaciones en la vivienda o en el local de trabajo).

Por otro lado, el comportamiento asociado con el tiempo de trabajo, muestra el mismo patrón que el observado en el caso de los empleadores. Se observa que el trabajo en exceso está asociado con dinámicas de subsistencia, constituyéndose en un factor que inhibe la probabilidad de integrar el grupo de reproducción simple así como el de mayor capacidad acumulativa. Los efectos más negativos se dan en este segundo caso y específicamente cuando el sobretrabajo llega a alcanzar niveles donde la autoexplotación constituye el recurso para subsanar los magros ingresos que depara el empleo por cuenta propia. Cuando ello ocurre, el momio la probabilidad se reduce en un 25% en comparación con quienes tienen una jornada laboral .

Acontece lo opuesto con quienes laboran pocas horas. En este caso, la probabilidad de integrar pasar la categoría de autoempleo de mayor potencial acumulativo se incrementa. Conforme menor es la jornada laboral mayor es la probabilidad. Por ejemplo, para quienes laboran menos de 15 horas semanales, y en comparación con quienes tienen jornadas de tiempo completo, la probabilidad de acceder al empleo por cuenta propia dinámico se incrementa en un 37%.

Estos hallazgos refuerzan lo que se planteaba en el párrafo anterior. A saber, que existe una relación inversa entre tiempo de trabajo y rentabilidad de la actividad por cuenta propia. El exceso de trabajo en el empleo por cuenta propia constituye, por lo general, un recurso para compensar deficiencias en la remuneración al factor humano en este tipo de actividades. Mientras que, la

priorización del tiempo libre, suele acontecer cuando esta remuneración alcanza niveles elevados. Dicho en breve, la obtención del tiempo libre es un “lujo” de carácter prohibitivo para quienes están insertos en las categorías de reproducción deficiente o básica.

El análisis realizado sobre los factores que condicionan el potencial acumulativo del trabajo por cuenta propia en contextos urbanos, puede sintetizarse subrayando los elementos que actúan a favor y en contra de formar parte del autoempleo de reproducción amplia. Los factores que favorecerían el potencial acumulativo son el ocupar la posición de jefatura del hogar; formar parte del grupo principal de fuerza laboral en términos de edad; tener un nivel educativo lo más alto posible; llevar a cabo la actividad productiva en la región del país de mayor desarrollo económico y social; laborar en unidades productivas que han alcanzado independencia del lugar de residencia; tener una inserción laboral en el sector de servicios distributivos y en menor medida en las actividades industriales. Por su parte, el ser mujer jefa de hogar; ser una trabajadora por cuenta propia sin calificación, incorporarse tempranamente al mercado de trabajo; prolongar la edad de “retiro”; trabajar jornadas laborales muy prolongadas y trabajar en actividades agrícolas, son factores que reproducen el autoempleo de subsistencia (reproducción deficiente + reproducción básica).

### **5.3.3 Trabajo por cuenta propia en economías rurales**

Interesa en esta sección centrar el análisis en el desempeño de las economías rurales, de cara a la superación del autoempleo que conforma la categoría de reproducción deficiente. La hipótesis central planteada es que, aunque las actividades agrícolas no constituyen la única fuente de empleo de subsistencia, en la economía rural, sería este el tipo de empleo por cuenta propia que menos favorece las dinámicas acumulativas. Dos razones fundan esta hipótesis. Primero, el desempeño negativo observado por los sectores agrícolas ligados a la agricultura tradicional durante las últimas dos décadas habría minado la históricamente restringida capacidad de acumulación para los productores campesinos independientes. Segundo, la diversificación de la economía rural habría generado nuevas opciones ocupacionales que muestran mayor potencial de acumulación que las actividades agrícolas, incrementando las brechas en la economía rural.

Adicionalmente, y considerando las restricciones que históricamente han enfrentado las mujeres para acceder al mercado de trabajo en el mundo rural, en cuanto a la posesión y administración de

recursos productivos de manera autónoma, se esperaría que las variables que marcan diferencias de sexo terminen estando regidas por lógicas de subsistencia y actúen como obstáculos para su mayor dinamismo. Esto último sería reforzado por la propia estructuración cultural del mundo rural, donde, pese al avance de los procesos de modernización social, la mujer sigue ocupando una posición de mayor subordinación. En cuanto al resto de los factores predictivos, no se espera encontrar cambios sustantivos con respecto a lo observado en el empleo por cuenta propia urbano.

Para llevar a cabo el análisis, al igual que se realizó en el acápite anterior con el empleo por cuenta propia en zonas urbanas, se procedió a ajustar un modelo de regresión logística multinomial<sup>129</sup>. La diferencia principal con el modelo diseñado para el caso urbano radica en que, en las zonas rurales, se han eliminado dos regresores: el que diferencia a la fuerza laboral según si se trata de profesionales y técnicos en contraposición con el resto y el que capta el efecto interactivo entre ésta variable y el sexo<sup>130</sup>. Su eliminación se debe a que estas variables carecen de poder discriminante en estos contextos.

El modelo queda definido según la siguiente ecuación:

$$P(Y = h / X_1, X_2, \dots, X_k) = \frac{e^{\alpha_1 + b_{h1}x_1 + \dots + b_{hk}x_{hk}}}{1 + \sum_{h=1}^{M-1} e^{\alpha_1 + b_{h1}x_1 + \dots + b_{hk}x_{hk}}} \quad (3)$$

donde,

$h = 1, 2, 3, M-1$

$h = 3$  y  $k = 23$ ;

$h1 =$  autoempleo de subsistencia,  $h2 =$  autoempleo reproducción básica;  $h3 =$  autoempleo dinámico (reproducción amplia)

<sup>129</sup> En el anexo 6.5 se detalla la forma en que han sido especificadas las variables consideradas en el modelo.

<sup>130</sup> La presencia de profesionales en zonas rurales, y en la economía agrícola, es intrascendente. De ahí que se procediera a eliminar estas variables del análisis.

Las pruebas de bondad de ajuste sintetizadas en los cuadros siguientes muestran que el modelo logra una reducción significativa de los errores de estimación de la probabilidad analizada<sup>131</sup>. Asimismo, los valores de los Pseudo-R cuadros, indican que el modelo logra explicar entre un 13% y un 27% de la reducción de los errores observados. Considerándose que el número de casos bajo análisis no es muy grande (1,754), así como que carecemos de predictores que permitan determinar mejor la capacidad acumulativa de los cuentapropistas en el medio rural, los niveles explicativos alcanzados no dejan de ser relevantes.

Este último comentario es importante. Si al referirnos a la definición de los modelos de regresión para empleadores y para el trabajo por cuenta propia urbana, llamamos la atención de que la ausencia de algunas variables predictoras asociadas con la capacidad acumulativa era notoria, en el contexto rural, ello adquiere mayor relevancia. De hecho, de los tres modelos ajustados, es precisamente éste el que reporta la menor capacidad explicativa.

<b>Cuadro 5.10</b>				
<b>Bondad de ajuste del modelo de regresión sobre determinantes De la capacidad acumulativa del empleo por cuenta propia rural</b>				
Model	-2 Log Likelihood	Chi-Square	df	Sig.
Intercept Only	2878.431			
Final	2397.263	481.169	46	0.0000
Goodness-of-Fit				
Pearson (1754)	2188.247			0.00000
Deviance (1754)	2021.229			0.00024
Pseudo R-Square				
Cox and Snell	0.24			
Nagelkerke	0.27			
McFadden	0.13			
Total observaciones	1,754			

Es ampliamente conocido que la capacidad acumulativa de las actividades agrícolas depende de factores claves como la cantidad y productividad de tierra que se posea; la disposición de sistemas de

<sup>131</sup> El anexo 6.6 presenta los resultados de las pruebas de multicolinealidad que indican la ausencia de problemas de este orden.

riego; el tipo de cultivo y su variedad; la amplitud e idoneidad del paquete tecnológico; el destino de la producción (mercado local o internacional); el uso de sistemas de producción mecanizados, entre otros.

La imposibilidad de contar con variables de este tipo, termina generando un modelo de regresión de menor poder predictivo<sup>132</sup>. Ello también está asociado a que la intervianza en la economía rural es mayor que la observada en los contextos urbanos o entre los empleadores de pequeños establecimientos. Subsanan esta restricción implicaría también ampliar el tamaño de muestra, lo cual, está fuera de los alcances de esta investigación. A pesar de las limitaciones ensayadas, el modelo de regresión estimado no genera resultados inconsistentes. Lo cual hace suponer que, las variables predictoras omitidas, podrían moderar o incrementar los efectos observados, pero no alterar su dirección ni su significancia estadística.

El análisis de los resultados derivados del ajuste del modelo de regresión comentado se comporta en función de lo esperado, con algunas salvedades.

En primer lugar, y a diferencia de lo observado en el caso de los contextos urbanos y de los empleadores, pero en congruencia con la hipótesis de trabajo, se observa que en los contextos rurales, el sexo de la mano de obra deviene, en sí mismo, en una variable que discrimina tanto en el nivel de reproducción básica como del autoempleo dinámico. Lo anterior indica que, en comparación con los hombres, en los mercados rurales, las mujeres que han generado una fuente de empleo propia, tienden a percibir retribuciones muy bajas por su trabajo. Adicionalmente, y esto es lo que pone en evidencia el modelo de regresión, al compararse con hombres que tienen las mismas características, las mujeres que laboran por cuenta propia tienen menos probabilidades de acceder a las categorías de mayor dinamismo acumulativo. En el caso del primer nivel, por ser mujer, la razón de momios de la probabilidad de acceder a este grupo cae en un 10%. La reducción de las razones de probabilidad es aún más acentuada al hacer la comparación con la categoría de autoempleo dinámico pues en este caso el momio cae en un 18%.

Los datos muestran que las inequidades de género están más pronunciadas en los mercados rurales. Esto es entendible si se tiene cuenta que, históricamente, en estos contextos el trabajo de las

---

<sup>132</sup> Para subsanar esta deficiencia se hicieron dos esfuerzos. Primero ajustar un modelo de regresión sólo para actividades agrícolas, siendo que los resultados obtenidos no difieren del modelo estimado para economías rurales. Por otro lado, se intentó elaborar una variable pluricotómica que actuara como proxy de las citadas a partir de la diferenciación de la actividad agrícola según tipo de cultivo (granos básicos; exportación tradicional (café, banano y azúcar); producción pecuaria; otras actividades agrícolas. El resultado fue infructuoso pues estas variables no resultaron ser estadísticamente significativas en los modelos estimados. De ahí que optara por el modelo más simple de las tres variantes ensayadas.

mujeres ha estado muy determinado por las labores de reproducción social del hogar y los recursos productivos centrales bajo control masculino. En ese sentido, la incorporación de las mujeres al trabajo por cuenta propia, fenómeno que acontece principalmente en el empleo no agrícola, queda atrapado en dinámicas donde la falta de recursos, y el menor desarrollo social del contexto, brindan pocas oportunidades para la superación de las dinámicas de subsistencia. La nota predominante es su inserción en la categoría de reproducción deficiente con pocas posibilidades de superación de este grupo.

Al igual que en los mercados urbanos, la posición de jefatura del hogar sigue siendo un rasgo que determina mayores posibilidades para la superación de la categoría de empleo de subsistencia. Siendo, en este caso como los otros, el impacto diferencial según el nivel de acumulación en juego. Las mayores diferencias se producen precisamente cuando se trata de acceder a la categoría de reproducción ampliada. En este nivel, la condición de jefatura de hogar eleva la razón de momios respectiva en un 21%, en comparación con un 7% en la categoría previa.

Estos hallazgos indican que la lógica de integración de la mano de obra en los mercados rurales no discrepa de la observada en los contextos urbanos, en el caso del trabajo por cuenta propia. Se detecta que los hogares tienden a canalizar a quienes ocupan la posición de jefatura hacia las actividades con mayor potencial dinámico. En tanto que la fuerza “secundaria” es movilizaba hacia ámbitos laborales donde existe posibilidad de participación laboral pero escasas oportunidades de acumulación.

**Cuadro 5.11**  
**Regresión sobre condicionantes de la capacidad acumulativa**  
**del trabajo por cuenta propia en zonas rurales,**  
**2000\***

Categoría/Variable	B	Std. Error	Wald	df	Sig.	Exp (B) Estandarizado
<b>Reproducción Básica</b>						
Constante	-1.943	0.473	16.864	1	0.000	
Sexo (mujer = 1)	-0.867	0.246	12.407	1	0.000	0.889
Jefatura (jefe = 1)	0.404	0.171	5.591	1	0.018	1.067
Jefatura femenina	0.105	0.327	0.103	1	0.748	1.009
<i>Grupo de edad (25 a 49 = 0)</i>			15.12**	4	0.004	
Edad 12 a 17 años	-1.163	0.488	5.684	1	0.017	0.960
Edad 18 a 24 años	-0.112	0.220	0.261	1	0.609	0.989
Edad 50 a 64 años	-0.039	0.151	0.067	1	0.796	0.994
Edad 65 y más años	-0.443	0.276	2.586	1	0.108	0.970
<i>Nivel de escolaridad (primaria o menos = 0)</i>			23.16**	2	0.000	
Nivel Educación Secundaria	0.487	0.155	9.861	1	0.002	1.073
Nivel Educación Superior	1.136	0.421	7.274	1	0.007	1.088
Región (Central = 1)	0.301	0.120	6.288	1	0.012	1.054
<i>Ubicación del establecimiento ( en la vivienda = 0)</i>			9.86**	2	0.019	
Local/ finca independiente de la vivienda	0.502	0.183	7.556	1	0.006	1.091
Sin local (1)	0.338	0.187	3.255	1	0.071	1.059
<i>Rama de Actividad (agrícola = 0)</i>			41.85**	8	.0000	
Rama Industria	1.067	0.226	22.268	1	0.000	1.131
Rama Construcción	1.516	0.241	39.604	1	0.000	1.205
Rama Serv. Distributivos	1.003	0.195	26.408	1	0.000	1.152
Rama Serv. Personales (2)	0.918	0.208	19.481	1	0.000	1.123
Rama otros servicios (3)	1.498	0.517	8.382	1	0.004	1.094
<i>Jornada laboral ( 40 a 48 = 0)</i>			74.93***	6	0.000	
Horas laboradas 1 a 15 por semana	1.559	0.241	41.769	1	0.000	1.209
Horas laboradas 16 a 30 por semana	0.433	0.181	5.746	1	0.017	1.059
Horas laboradas 31 a 39 por semana	0.301	0.210	2.049	1	0.152	1.031
Horas laboradas de 49 a 69 por semana	0.025	0.165	0.023	1	0.878	1.004
Horas laboradas 70 y más por semana	-0.332	0.229	2.109	1	0.146	0.969
Disponibile para ampliar jornada laboral	-0.203	0.129	2.484	1	0.115	0.966

<b>Reproducción. Ampliada</b>	B	Std. Error	Wald	df	Sig.	Exp (B) Estandarizado
Constante	-3.049	0.586	27.043	1	0.000	
Sexo (mujer = 1)	-1.100	0.316	12.132	1	0.000	0.824
Jefatura (jefe = 1)	0.999	0.246	16.515	1	0.000	1.207
Jefatura femenina	-0.401	0.416	0.932	1	0.334	0.961
<i>Grupo de edad (25 a 49 = 0)</i>			18.27	4	0.000	
Edad 12 a 17 años	-0.156	0.511	0.093	1	0.041	0.930
Edad 18 a 24 años	-0.428	0.300	2.034	1	0.154	0.955
Edad 50 a 64 años	-0.025	0.189	0.018	1	0.894	0.996
Edad 65 y más años	-0.503	0.352	2.038	1	0.153	0.957
<i>Nivel de escolaridad (primaria o menos = 0)</i>			47.36**	2	0.000	
Nivel Educación Secundaria	1.089	0.181	36.229	1	0.000	1.231
Nivel Educación Superior	1.589	0.468	11.544	1	0.001	1.172
Región (Central = 1)	0.433	0.152	8.059	1	0.005	1.091
<i>Ubicación del establecimiento ( en la vivienda = 0)</i>			14.91**	2	0.019	
Local/ finca independiente de la vivienda	-0.062	0.228	0.073	1	0.787	0.989
Sin local (1)	-0.011	0.219	0.003	1	0.958	0.998
<i>Rama de Actividad (agrícola = 0)</i>			43.0**	8	0.000	
Rama Industria	0.911	0.289	9.945	1	0.002	1.131
Rama Construcción	1.226	0.321	14.623	1	0.000	1.148
Rama Serv. Distributivos	1.732	0.236	53.873	1	0.000	1.404
Rama Serv. Personales (2)	0.592	0.273	4.720	1	0.030	1.085
Rama otros servicios (3)	1.749	0.577	9.185	1	0.002	1.167
<i>Jornada laboral ( 40 a 48 = 0)</i>			148.9**	6	0.000	
Horas laboradas 1 a 15 por semana	3.225	0.283	129.792	1	0.000	1.857
Horas laboradas 16 a 30 por semana	1.407	0.230	37.571	1	0.000	1.277
Horas laboradas 31 a 39 por semana	0.428	0.315	1.840	1	0.175	1.040
Horas laboradas de 49 a 69 por semana	0.088	0.230	0.148	1	0.701	1.014
Horas laboradas 70 y más por semana	-0.842	0.345	5.967	1	0.015	0.932
Disponible para ampliar jornada laboral	-0.191	0.162	1.387	1	0.239	0.962
* Autoempleo de Subsistencia es la categoría de referencia						
** Pruebas Chi-Cuadrado						
(1) Sin local incluye trabajo a domicilio, en la calle con o sin puesto fijo, otro tipo						
(2) Incluye Servicios de reparación, aseo, limpieza, esparcimiento, recreación, hoteles y restaurantes						
(3) Incluye servicios sociales y servicios al productor						
<b>Fuente:</b> Elaboración propia con base en EHPM						

La diferencia sustantiva con el entorno urbano radica en el hecho de que en los mercados rurales, la condición de jefatura femenina no tiene un impacto negativo sobre la probabilidad de acceder a un autoempleo en las categorías de reproducción simple o ampliada. Ello probablemente se explica por el hecho de que aquí, el sexo constituye una diferencia que opera en contra de una mejor inserción laboral de las mujeres, contrario a lo observado en los otros contextos.

Por su parte, si se consideran las variables que cualifican la fuerza laboral según el criterio de edad, se tiene que los mercados laborales muestran una capacidad de integración más amplia que los urbanos<sup>133</sup>. Implicando con ello que el único grupo de edad que tiene un efecto negativo sobre la probabilidad de acceder a empleos mejor retribuidos es el de los adolescentes. Este es un efecto que se observa en los dos niveles contrastados contra la categoría de autoempleo de subsistencia.

Es muy probable que la razón de fondo detrás de este comportamiento esté expresando la dificultad de la fuerza adolescente para encontrar rutas de integración independiente en los mercados rurales. Lo cual es lógico si se considera, por ejemplo, que en el agro el acceso a la tierra, recurso estratégico para organizar una actividad independiente, suele estar concentrado en la población adulta. Esto mismo permitiría explicar por qué en estos contextos, la fuerza de trabajo de mayor edad no necesariamente reporta menores probabilidades de acceso al autoempleo intermedio y al dinámico. El hallazgo principal no deja de ser sustantivo si se tiene en cuenta que por lo general, en los contextos rurales, la tendencia de que la mano de obra se incorpore más tempranamente al mundo laboral es más acentuada. En parte, razones de orden cultural y productivo dan cuenta de este comportamiento. En el mundo agrícola el aprendizaje de un oficio es práctico, se trasmite de generación a generación y exige el concurso de la mayor cantidad de integrantes del hogar para evitar la subcontratación de mano de obra. La expansión de la oferta educativa, particularmente de enseñanza secundaria, es menor en las zonas rurales, lo cual contribuye a que la mano de obra se integre más tempranamente al mundo laboral.

Los datos muestran que cuando ello ocurre, la mano de obra adolescente queda recluida en el estrato de empleo de reproducción deficiente. Las probabilidades de superar este tipo de empleo operan

---

<sup>133</sup> No debe olvidarse que en el contexto rural las dinámicas de subsistencia y reproducción deficiente están más generalizadas.

en su contra. Máxime si, como veremos de seguido, se pone en perspectiva el peso de acumular un número mayor de años de educación formal.

Sobre este último punto, las pruebas indican que, manteniendo el resto de factores constantes, el cursar algún nivel de educación secundaria, y el haber realizado algún tipo de estudios superiores, elevan las probabilidades de superación de autoempleo de subsistencia. Este rédito se presenta en los dos niveles bajo observación. Siendo las diferencias muy considerables en el nivel de acumulación ampliada.

Sin embargo, y esto es un elemento propio del contexto rural, las diferencias en magnitud observadas entre los dos niveles educativos que impactan positivamente la probabilidad de acceder a mejores empleos por cuenta propia, son muy bajas en el primer nivel y se invierten en el segundo. Esto último requiere de una mejor ilustración. Por ejemplo, en la comparación entre la categoría de referencia y la de reproducción simple, se observa que la razón de momios se incrementa en un 7% si la persona ha cursado algún nivel de educación secundaria en comparación con quienes reportaron un nivel de primaria completa o menos. Haber concluido la secundaria y cursado algún nivel de educación superior apenas si genera un rédito positivo adicional muy pequeño en la razón de momios (8.8%). El mismo patrón fue observado cuando la comparación se realiza entre la categoría de reproducción ampliada y la de reproducción deficiente.

Este comportamiento no resulta del todo sorprendente. Indica, básicamente, que en los mercados rurales, las retribuciones al empleo no necesariamente siguen el criterio de que a mayor escolaridad le corresponde una mayor retribución. Esto es válido pero hasta un cierto nivel, a partir del cual la acumulación de más credenciales educativas se torna irrelevante. Muy probablemente, la expansión del empleo no agrícola y la diferenciación de la economía rural, terminarán, en el mediano plazo, operando a favor de quienes han cursado algún nivel de educación superior. Por ahora ello no ha ocurrido. En parte quizás porque las personas que alcanzan un nivel educativo alto migran hacia zonas urbanas en búsqueda de mejores posibilidades de inserción laboral.

El contexto regional también se comporta como era esperado. Es decir, el empleo rural localizado en la Región Central es el que muestra mayor probabilidad de superar la categoría del trabajo de subsistencia. Las razones detrás de este comportamiento son de dos órdenes. El primero, la mayor diversidad económica y social de esta región ofrece mejores oportunidades económicas que el resto del país. El dinamismo acumulativo sólo es posible en contextos de menor pobreza, lo que

acontece precisamente en este ámbito socio-territorial. Segundo, y tratándose de la producción agrícola, su mayor cercanía a los principales mercados y centros de abastecimientos de insumos reduce los costos de producción, en comparación con quienes laboran en zonas distantes. Pero también, la Región Central constituyó, en el pasado reciente, el núcleo territorial sobre el cual se asentó la clase media rural, es decir, un campesinado que tuvo acceso al proceso de modernización productiva debido a razones de orden político.

Es también interesante lo acontecido con las inserciones según rama de actividad. Nuestra segunda hipótesis sostiene que la creciente diferenciación de la economía rural, en conjunto con el deterioro de la producción campesina familiar, son razones de peso para esperar un desempeño negativo del sector agrícola en términos de dinámicas acumulativas. Salvo claro está para pequeños segmentos de campesinos independientes que han logrado “colarse” en los nichos del mercado globalizado y experimentar procesos de dinamismo sostenido. Sin embargo, el peso de este último grupo es limitado y las variables predictoras empleadas no logran diferenciarlo del resto de productores.

Si se observan los coeficientes de regresión y sus respectivas pruebas de significancia estadística, para las variables que miden las inserciones diferenciales por rama de actividad, se encuentra evidencia empírica a favor de la hipótesis anterior. Las actividades agrícolas constituyen el estrato inferior de la pirámide ocupacional del mercado rural. La inserción en cualquier rama de actividad, comparada con la agricultura, termina siendo más rentable. Incluso en aquellos casos donde se supondría, las economías rurales, ofrecen muy bajas posibilidades para generar dinámicas económicas expansivas, como la rama de servicios personales.

En el primer nivel de comparación, reproducción deficitaria comparado con reproducción básica, es construcción la rama de actividad que más incidencia positiva tiene en las probabilidades de integrar este segundo grupo. En este caso, la razón de momios experimenta un saldo positivo del 20.5% en comparación con un trabajador ligado a las actividades agrícolas.

En el segundo nivel, es decir, al comparar la categoría reproducción deficitaria con la dinámica, la rama de servicios distributivos se muestra como la que posee el mayor potencial de dinamismo. Por laborar en esta rama en lugar de la agricultura, un trabajador por cuenta propia ve incrementarse la razón de momios de marras en un 40%. El saldo es considerablemente grande como para pasar inadvertido.

Este tipo de inserción productiva constituye el factor que más potencia la capacidad acumulativa. Tres explicaciones, complementarias, pueden ayudar a dar cuenta del mismo. Primero, la economía rural no agrícola encuentra su principal dinamismo en la expansión de las actividades de servicios, fundamentalmente, de las actividades comerciales. La globalización de un segmento de producción agrícola exige del acceso a una nueva variedad de bienes productivos que son canalizados por la vía del comercio. Segundo, los cambios en los patrones culturales, particularmente a nivel de consumo, inducidos por la propia lógica de la globalización, pero también por el avance de los procesos de modernización, aún inconclusos en amplios segmentos del mundo rural, terminan generando un nicho de mercado favorable para la expansión y acumulación de los servicios distributivos. Tercero, no habría que olvidar que el desarrollo del ecoturismo ha implicado el acceso de muchos trabajadores por cuenta propia a un segmento del mercado globalizado, particularmente entre quienes se encargan de atender las necesidades de consumo menor de los turistas. Esta puede también constituir la tercera razón que esté contribuyendo a explicar el dinamismo de los servicios distributivos dentro de la economía rural. Sin embargo, debe tomarse en cuenta que incluso en servicios distributivos las posibilidades de dinamismo acumulativo son muy restringidas. Como analizados anteriormente, el grueso de los establecimientos ubicados en esta rama de actividad, en contextos rurales, quedan atrapados en las categorías denominadas de reproducción deficitaria y reproducción simple.

En cuanto a la duración de las jornadas laborales, pequeños cambios se observan en la economía rural, en relación con lo percibido en los contextos urbanos y entre los empresarios. Quizás el cambio más importante es que el sobretrabajo sólo tiene una incidencia negativa, y significativa, cuando se torna muy extremo. La autoexplotación forzada extrema constituye aquí evidencia que impide hablar tan siquiera de posibilidades de dinamismo acumulativo. Lucha por la satisfacción de las necesidades más básicas es el imperativo categórico que define la lógica de trabajo en este tipo de mercados.

En términos sustantivos, los hallazgos más relevantes, que constituyen además alguna diferencia con lo observado en los mercados urbanos se centran en tres aspectos. Primero, la mayor inequidad de oportunidades laborales para las mujeres. No se necesita cualificar su inserción laboral para mostrar que, en los mercados rurales, las mujeres se ubican en una posición más desfavorable que los hombres que laboran por cuenta propia de cara a aprovechar los pocos espacios de dinamismo acumulativo que genera este tipo de economía. Segundo, desde un punto de vista demográfico, son sólo los adolescentes los que aparecen posicionados en condiciones más desventajosas en estos mercados. Puesto que es sabido que existe una correlación positiva entre inserción temprana al mercado de trabajo

y bajo nivel educativo, ello mismo termina restando posibilidades de superar el rezago observado en el caso de los adolescentes rurales. Sus oportunidades futuras están condicionadas por su situación actual y ésta no les favorece. Tercero, la agricultura se presenta como el ámbito laboral más desfavorable para propiciar dinámicas acumulativas ligadas al trabajo por cuenta propia. Las limitaciones observadas en este sector contrastan con las mayores oportunidades presentadas por el sector construcción para el fomento de autoempleo de reproducción básica y los servicios distributivos para el estímulo del empleo por cuenta propia dinámico. Sin embargo, incluso en esas ramas de actividad las posibilidades de dinamismo acumulativo son muy restringidas, pues lo predominante es el autoempleo de subsistencia en sus dos versiones: reproducción deficitaria y reproducción simple.

#### **5.4 CONCLUSIONES**

El panorama costarricense muestra que, en el ámbito nacional el peso relativo de las formas de empleo no asalariado se ha mantenido estable durante el período de cambios estructurales. No se observan, como tendencia general, cambios notorios, ni alteraciones radicales. Esto último queda fielmente reflejado en el hecho de que las tasas de crecimiento de la fuerza de trabajo total y de la fuerza de trabajo no asalariada se mantuvieron en el mismo nivel durante el período bajo estudio.

El autoempleo es la forma predominante del empleo no asalariado, representa el 70% del volumen de empleo ligado al trabajo no asalariado. En él predomina de manera abrumadora el autoempleo no calificado. El 95% del trabajo por cuenta propia es ejercido por fuerza laboral que no tiene ningún nivel de calificación técnica (formal) o profesional.

El trabajo no remunerado constituye una fracción marginal del empleo total representando menos del 5% de la fuerza laboral total, pero alrededor del 15% del empleo no asalariado en 1989. Este tipo de empleo ha experimentado una reducción significativa, tanto en términos absolutos como relativos, en cuanto a su capacidad de absorción de mano de obra. El peso de esta modalidad laboral se redujo en un 50% en el período de consolidación del cambio de modelo acumulativo. La reducción se observó en los mercados urbanos y rurales, pero fue más intensa en estos últimos.

El peso de las modalidades de inserción laboral ligadas al uso de medios de producción con fines de acumulación, es decir, el comportamiento del subgrupo de empleadores, muestra también ser muy limitado en el conjunto del mercado laboral. Sin embargo, este grupo manifiesta una tendencia opuesta

a los anteriores, pues reporta haber crecido durante el período analizado. Esto queda reflejado en el hecho de que su participación en el empleo aumentó sensiblemente, pasando de representar el 14% al 20 % del empleo no asalariado de 1989 al 2000.

Los datos agrupados para el conjunto del país revelan cambios importantes en cuanto a la composición y dinámica del trabajo no asalariado durante el período de las reformas estructurales. En primer lugar, una fuerte contracción del empleo no remunerado. En segundo lugar, un importante dinamismo de la categoría de empleadores.

En el caso de la economía urbana, no hay indicio alguno que apunte en la dirección de una expansión significativa de la capacidad de absorción laboral del autoempleo no calificado. Su peso relativo se mantuvo sin cambio alguno durante el período de las reformas estructurales. En las áreas urbanas, las formas de empleo no asalariado no han experimentado cambios radicales, con la excepción de lo acontecido con la contracción del trabajo no remunerado. Estabilidad y continuidad, más que ruptura y repunte, en cuanto a la conformación y dinámica de las modalidades tradicionalmente asociadas con baja productividad y rentabilidad es lo que se observa en el contexto costarricense.

Sin embargo, se han observado, cambios importantes en el ámbito sectorial. Por un lado, tuvo lugar, una caída relativa muy pronunciada del trabajo no asalariado en el subsector de actividades industriales. Tendencia que se observa tanto para la mano de obra masculina y femenina, aunque entre las mujeres el desplome fue más agudo. Por otro lado, en el caso de las mujeres, y para el mundo urbano, principalmente, se tendría una significativa expansión del trabajo no asalariado en el subsector de servicios personales ligados al aseo, limpieza, y oficios domésticos. En este particular, pareciera que las tendencias de feminización y terciarización espuria se estarían reforzando mutuamente, para terminar situando a la mano de obra femenina el empleo por cuenta propia en los segmentos que presentan menores posibilidades de acumulación y dinamismo.

Los cambios observados en los mercados de trabajo rurales muestran una creciente diversificación del empleo rural no agrícola. En los años del cambio estructural el empleo no asalariado rural prácticamente se duplicó, en tanto que el agrícola experimentó un ligero descenso. A diferencia de lo acontecido en los mercados urbanos, en el período en estudio, el peso relativo del trabajo no asalariado rural ha tendido a ganar importancia. Ha sido este el sector que absorbió el excedente laboral de origen agrícola, el cual se incrementó con la crisis del sector agrícola en general y de la producción de granos básicos en particular.

El cuadro resultante de las transformaciones en curso en la economía agrícola es complejo. Por un lado, operan dinámicas de descampesinización, fundamentalmente entre los productores ligados al mercado interno y entre quienes se han dedicado al cultivo de granos básicos. Por otro, procesos de estancamiento entre los productores ligados a los productos de exportación tradicional. Y, finalmente, dinámicas de recampesinización de carácter selectivo y alcance restringido, básicamente entre los productores que alcanzaron articularse a los nuevos cultivos de exportación, logrando acceso así a nuevos ámbitos de reproducción ligados a la economía globalizada.

El análisis de la capacidad acumulativa del autoempleo revela que tan sólo una tercera parte de este tipo de empleo puede ser catalogado como dinámico. Otra tercera parte queda comprendida en la categoría de reproducción básica. Y la tercera parte restante reporta un nivel de reproducción deficiente, no logrando generar ni los ingresos suficientes para alcanzar el ingreso mínimo por hora. En términos generales, se observan pocos cambios durante el período analizado. Mostrando, de nuevo, que el proceso de reestructuración de los mercados laborales costarricense ha sido muy pausado y sus efectos leves. La información parece confirmar, una vez, más, que estamos frente a una sociedad, donde las transformaciones estructurales avanzan moderada y lentamente.

La información muestra que el trabajo por cuenta propia no calificado tiene escasa capacidad de generar dinámicas acumulativas. Con independencia del mercado analizado, se observa el predominio de las dinámicas de reproducción deficiente y simple. El peso de estas actividades es diferenciado, siendo mucha más profunda la presencia de las actividades de subsistencia entre los productores campesinos independientes. Los procesos de reestructuración económica en curso no parecen haber variado este patrón. El autoempleo no calificado se erige como estrategia de supervivencia, en la mayoría de los casos, tanto en contextos urbanos como rurales.

El análisis de los factores condicionantes de la probabilidad para la superación del autoempleo de reproducción deficiente puso en evidencia lo siguiente:

En el caso de los empleadores, los factores que contribuyen a dinamizar el potencial acumulativo son un mayor nivel de calificación formal y la condición de jefatura del hogar; la inserción en actividades productivas no agrícolas, especialmente en los sectores de servicios de mayor productividad y rentabilidad, así como el laborar jornadas que no constituyan sobretrabajo, indicando, muy probablemente, que ello acontece en establecimientos de alta productividad. En tanto que las variables que inhiben el potencial acumulativo tienen lugar cuando la jefatura del hogar es ejercida por

una mujer; la actividad productiva tiene lugar en los mercados rurales y en la agricultura y cuando se presenta exceso de trabajo.

Entre los trabajadores por cuenta propia urbanos los factores que condicionan el potencial acumulativo pueden sintetizarse subrayando los elementos que actúan a favor y en contra de formar parte del autoempleo de reproducción amplia. Los factores que incrementan la probabilidad de acceder a la categoría de autoempleo dinámico son el ocupar la posición de jefatura del hogar; formar parte del grupo principal de fuerza laboral en términos de edad; tener un nivel educativo lo más alto posible; llevar a cabo la actividad productiva en la región Central del país; laborar en unidades productivas que han alcanzado independencia del lugar de residencia; tener una inserción laboral en el sector de servicios distributivos y en menor medida en las actividades industriales. Por su parte, el ser mujer jefa de hogar; ser una trabajadora por cuenta propia sin calificación, incorporarse tempranamente al mercado de trabajo; prolongar la edad de “retiro”; trabajar jornadas laborales muy prolongadas y trabajar en actividades agrícolas, son factores que reducen la probabilidad de acceder a los puestos de mayor dinamismo acumulativo.

Finalmente, entre los cuenta propias rurales, los hallazgos más relevantes, que constituyen además alguna diferencia con lo observado en los mercados urbanos se centran en tres aspectos. Primero, la mayor inequidad de oportunidades laborales para las mujeres. No se necesita cualificar su inserción laboral para mostrar que las mujeres se ubican en una posición más desfavorable que los hombres que laboran por cuenta propia. Segundo, desde un punto de vista demográfico, son sólo los adolescentes los que aparecen posicionados en condiciones más desventajosas en estos mercados. Puesto que es sabido que existe una correlación positiva entre inserción temprana al mercado de trabajo y bajo nivel educativo, ello mismo termina restando posibilidades de superar el rezago observado en el caso de los adolescentes rurales. Sus oportunidades futuras están condicionadas por su situación actual y ésta no les favorece. Tercero, la agricultura se presenta como el ámbito laboral más desfavorable para propiciar dinámicas acumulativas ligadas al trabajo por cuenta propia. Las limitaciones observadas en este sector contrastan con las mayores oportunidades presentadas por el sector construcción para el fomento de autoempleo de reproducción básica y los servicios distributivos para el estímulo del empleo por cuenta propia dinámico.

## VI. CONCLUSION

Se sintetizan a continuación los principales hallazgos observados en la investigación. Se incluyen, adicionalmente, temas que han de ser profundizados en trabajos futuros y se comentan las principales limitaciones del análisis efectuado.

En el plano conceptual se desarrolló un esfuerzo de elaboración de la noción de empleo precario. La investigación mostró que se trata de un concepto en construcción, en el que convergen diversos autores, que emplean diversos recursos heurísticos y metodológicos. Se pudieron reconocer dos grandes perspectivas analíticas en cuanto al uso que se hace de esta noción. Un enfoque amplio que califica como precario a toda ocupación que no alcanza a satisfacer un conjunto de condiciones laborales previamente definidas. En esta perspectiva el término se utiliza para estudiar el empleo asalariado y el trabajo no asalariado y calificar las deficiencias que se puedan constatar en las condiciones de trabajo. El otro enfoque hace un uso restringido de este concepto, limitando su aplicación al empleo asalariado. En esta vertiente, el término precario es introducido con el fin de calificar el impacto negativo que tienen los procesos de reestructuración económica, institucional y productiva desencadenados sobre las condiciones de trabajo, las cuales se postula expresan una tendencia de re-mercantilización de la fuerza de laboral

Aunque la noción de empleo precario es amplia se pudo observar que, al quedar circunscrita al mundo del trabajo asalariado, es posible conferirle un sentido conceptual riguroso y un referente empírico delimitado. Esto es posible por cuanto la unidad de análisis es precisa. No se califica con esta noción a sujetos laborales sino condiciones de empleo. Estas sintetizan, en el puesto de trabajo, la concreción de un modelo de relaciones laborales vigente en una unidad productiva, las que, a su vez, reflejan la estrategia adoptada por las empresas para competir en mercados globalizados de cara a preservar su competitividad y hacer viable procesos de acumulación .

En términos analíticos la precariedad laboral es el resultado de la confluencia de procesos que actúan, simultáneamente, sobre el mundo del trabajo asalariado. En concreto, se tiene por un lado, las tendencias de desregulación del mercado de trabajo que han debilitado la capacidad de acción estatal en este campo. Por otro, los procesos de reorganización productiva adoptada por las empresas para competir en una economía globalizada, dando lugar estrategias de flexibilidad productiva,

organizacional y laboral. Y, finalmente, el deterioro del poder de las organizaciones laborales autónomas, en partir, del sindicalismo.

Debe señalarse que, en este enfoque, el núcleo central del término empleo precario hace referencia al desenlace generado como consecuencia del cambio en el modelo de relaciones entre el capital y el trabajo. El concepto empleo precario, así empleado, además de tener un uso descriptivo orientado a clasificar condiciones laborales deficientes, tiene un sentido analítico preciso. Este último se deriva del vínculo existente entre empleo e integración social. El trabajo asalariado precario no permite el ejercicio de los derechos laborales, más bien los niega. En este sentido, se convierte en un mecanismo que erosiona la ciudadanía laboral e inhibe posibilidades de integración social.

El análisis realizado en el ámbito conceptual resaltó la existencia de varias dimensiones de análisis comprendidas en la noción de precariedad laboral. En concreto se pudo determinar que esta noción remite, al menos, a los siguientes ámbitos: *estabilidad laboral* capta las transformaciones en los modelos de contratación de la mano de obra; donde la inseguridad en cuanto a la continuación de la relación laboral deviene en un aspecto clave; *organización de la jornada laboral* sintetiza los cambios relacionados con el uso de la fuerza laboral, remitiendo tanto a la expansión de los empleos de tiempo parcial involuntario como a la reducción sensible del tiempo libre como consecuencia de la expansión de la jornada de trabajo por razones de insuficiencia de ingresos; *retribución de la fuerza de trabajo* sintetiza cómo la relación salarial puede modificarse en contra del bienestar de la mano de obra, dando lugar a estrategias de competitividad-precio en una economía crecientemente integrada a los procesos de globalización; y *seguridad social* la cual condensa las posibilidades que brinda el empleo para acceder a una red de seguridad social generada para brindar protección y seguridad, a la fuerza laboral, y su familia, frente a accidentes y otras contingencias sociales.

De igual manera, se constató que la condición de precariedad laboral está dada por una síntesis de las deficiencias en cuanto al ejercicio de los derechos laborales en el conjunto de estas dimensiones. De ahí que el estudio de este fenómeno exija disponer de medidas agregadas. En este sentido, también se destaca el hecho de que el empleo precario es un fenómeno que puede asumir diferentes intensidades. Los dos polos son, por un lado, la precariedad laboral extrema, que se alcanza cuando se observan deficiencias en todas las dimensiones analizadas y, por otro, el extremo opuesto, representado por el empleo no precario, que se logra cuando no se observa ninguna deficiencia en estos campos. En el medio, emerge una gran diversidad de posiciones que revelan magnitudes diferenciales en el grado

de precarización laboral a que puede ser sometida la fuerza de trabajo. Esto lleva a reconocer la existencia de una diversidad de situaciones de precariedad laboral que es necesario indagar con mayor detenimiento. Mientras la precariedad laboral extrema afirma la presencia de procesos sociales que impiden el logro de la ciudadanía laboral, acontece lo opuesto con el empleo no precario, el cual se traduce en un recurso disponible para fomentar la integración social.

En cuanto a los hallazgos derivados del trabajo “empírico” se constató que la sociedad costarricense sentó las bases para la conformación de un nuevo modelo de acumulación de signo globalizador como consecuencia de la aplicación de las políticas de ajuste estructural. Estas políticas han moldeado, progresivamente, una economía que ha fortalecido sus niveles de integración / dependencia del funcionamiento de los mercados globales. El nuevo modelo de acumulación expresa una nueva estrategia de articulación de la economía “local” al sistema capitalista internacional en la actual fase de desarrollo del capital.

Los cuatro rasgos sustantivos de este nuevo modelo económico son : Primero, la disminución de la participación del Estado en las decisiones productivas y económicas, y en contraposición, la centralidad otorgada a las fuerzas del mercado en la orientación y dinámica de los procesos de acumulación (liberalización económica progresiva). Segundo, el desplazamiento del mercado interno<sup>134</sup> y la centralidad estratégica otorgada a la participación en el comercio internacional (mercado externo) como eje articulador de la estrategia de desarrollo productivo (apertura comercial). Tercero, la estructuración de los nuevos polos de acumulación en torno a las mercancías exportables y al turismo. Cuarto, la transnacionalización de los polos de acumulación más rentables y globalizados, como consecuencia directa de una mayor presencia de inversión extranjera directa en estos ámbitos. De hecho, la economía se ha tornado altamente dependiente de los flujos de capital externo, para ampliar el desarrollo de sus fuerzas productivas, mantener la estabilidad macroeconómica y sostener el crecimiento económico logrado en las últimas dos décadas.

La consolidación de este nuevo patrón de acumulación ha permitido la expansión moderada de la economía costarricense. El crecimiento económico logrado se explica, fundamentalmente, por la participación de las actividades productivas ligadas al comercio exterior. Además, la alta volatilidad y la pronunciada fluctuación del ciclo económico se manifiestan como dos rasgos estructurales del funcionamiento económico actual. También hay una tendencia en curso hacia una creciente dualización

---

<sup>134</sup> Incluyendo aquí al Mercado Común Centroamericano.

del sistema productivo costarricense. Por un lado, se estructuró un sector productivo de tipo transable, altamente dinámico, con un elevado nivel tecnológico, totalmente integrado a los circuitos de producción globalizada. Este sector exhibe una escasa articulación productiva y económica con el conjunto de la economía nacional y una capacidad limitada de absorción laboral <sup>135</sup>. Por otro lado, se erige un sector productivo ligado al mercado nacional que ha mostrado tendencias recurrentes de estancamiento y recesión, carece de capacidad competitiva para enfrentar los desafíos de la apertura comercial y muestra un marcado rezago tecnológico y productivo. Contrario al caso anterior, este sector sigue mostrando ser una de las principales fuentes de absorción de mano de obra. La competitividad de muchas actividades agrupadas en este sector se ve amenazada como resultado de la creciente apertura comercial.

En el contexto de reestructuración productiva y laboral desencadenado por la transición y consolidación del nuevo modelo de acumulación, los mercados de trabajo han experimentado cambios importantes. En términos de hallazgos sustantivos lo más relevante es lo siguiente:

Primero, durante la fase de transición hacia el nuevo modelo de acumulación, los mercados laborales tuvieron capacidad de generar empleos para abatir el problema de desempleo generado por la crisis de la deuda. Sin embargo, en la fase de consolidación de las políticas de ajuste este patrón se revirtió, dando lugar, a un leve repunte del desempleo abierto. Téngase presente que en Costa Rica el desempleo ha actuado como uno de los principales mecanismos de ajuste en estos mercados; en parte, debido al alto grado de asalarización existente.

Segundo, se ha observado un notorio incremento de la participación de mujeres en los mercados de trabajo. Si bien, las tendencia de feminización del mercado de trabajo se originó en el contexto del período de modernización desarrollista, la evidencia muestra que se acentuó durante la crisis de la deuda y continuó creciendo en el contexto de aplicación de las políticas de ajuste estructural. En parte, esto último está relacionado con nuevos requerimientos de mano de obra en los polos acumulativos dinámicos del nuevo modelo económico (maquila textil, producción de flores, ornamentales, frutas, etc.; turismo); en parte, también, con tendencias de reconstitución de la economía familiar; no menos importantes son los cambios culturales de largo plazo (avance de los procesos educativos, etc.).

---

<sup>135</sup> Intensiva en mano de obra en el caso de los productos agrícolas de exportación, y de baja capacidad de contratación de mano de obra en el caso de la industria de base tecnológica.

Tercero, se observó un proceso de cambio muy notorio en la composición sectorial de la fuerza de trabajo, a favor de una creciente terciarización de estos mercados, al mismo tiempo que se constató una contracción en el empleo industrial y especialmente el agrícola. La expansión del empleo en servicios se explica, fundamentalmente, por el dinamismo observado en las ramas de servicios al productor; servicios personales y servicios distributivos.

Cuarto, se documentó una disminución en el peso relativo del empleo público, como consecuencia de las políticas de contención del gasto y reducción del tamaño del Estado. Se trata de un cambio cualitativo de gran trascendencia. Al limitarse la capacidad de generación de empleo por parte del Estado las responsabilidades, en materia de absorción de fuerza laboral, en el contexto del nuevo modelo, han recaído en el sector privado. En el futuro inmediato, el bienestar social de la mano de obra costarricense estará determinado, en gran medida, por el dinamismo laboral que demuestre el sector privado. La responsabilidad no es menor ya que, en el pasado, el empleo público constituyó uno de los mecanismos de movilidad social ascendente y, sin duda, el ámbito a partir del cual se expandió la clase media costarricense. También se erigió como el ámbito de mayor regulación laboral y el único que tuvo lugar un verdadero desarrollo del movimiento sindical que, desde el sector público, ejerció una influencia significativa en la regulación del conjunto del mercado laboral. Queda abierta la pregunta sobre los canales de movilidad social que genera el nuevo modelo económico. Por ahora, hemos planteado en el texto, una hipótesis negativa sobre este particular. Futuras investigaciones deberán retomar este tema y relacionarlo con el comportamiento del mercado de trabajo actual.

Quinto, en materia de heterogeneidad laboral se reportó gran estabilidad en términos de estructura y tendencias. El mercado laboral costarricense mostraba desde antes de la aplicación de las políticas de ajuste un alto nivel de asalarización, puesto que el 70% de la fuerza laboral se vinculaba al empleo por medio de la venta de su capacidad de trabajo. Del restante 30% la gran mayoría, el 95%, corresponde al trabajo por cuenta propia no calificado. Ello no ha cambiado durante el período en estudio

Dicho en breve, el nuevo modelo acumulativo no parece haber alterado el balance en este campo. Por ahora, persisten los patrones de heterogeneidad laboral estructurales. En parte, ello se debe a que los nuevos polos de acumulación permitieron la expansión del empleo en las grandes empresas. Pero también, a que no hubo una expansión de la oferta de empleo global, ya que mientras se amplió la participación de la mano de obra femenina, se contrajo la masculina. En esta ecuación debe, adicionalmente, incluirse el papel del empleo no asalariado. Este muestra tendencias opuestas. En el

caso del empleo no asalariado agrícola hay evidencias empíricas que muestran un deterioro cuantitativo, en particular entre los productores ligados a la producción de granos básicos y en el trabajo familiar no remunerado. Mientras que el empleo por cuenta propia no agrícola experimentó un gran dinamismo; de hecho este constituye otro de los cambios cualitativos de gran trascendencia. En el caso del empleo no asalariado urbano, no se observó tendencias de expansión de las ocupaciones no calificadas de baja rentabilidad y productividad. En general, se constató una reducción significativa del trabajo no remunerado, y una moderada expansión de los empleadores ligados a microempresas.

La indagación del empleo rural no agrícola deviene un tema de gran relevancia. Hemos argumentado que la expansión de este tipo de empleo cumplió una doble función. Por un lado, permitió complementar los ingresos rurales, haciendo viable la persistencia de unidades productivas campesinas pauperizadas. Por otro, evitó la expansión del autoempleo urbano que funge como refugio laboral. En sentido estricto, el excedente laboral rural encontró en la diversificación de la economía rural una válvula de escape al desempleo y a la migración, fungiendo el rol de refugio laboral en la mayoría de los casos. Dada la creciente importancia que este tipo de actividades ha adquirido en el Costa Rica es necesario, en futuras investigaciones, centrar la mirada sobre esta temática. Este es un campo poco explorado, por la centralidad otorgada al debate sobre la “informalidad”, en el caso de los espacios urbanos, y de la actividad campesina, en el mundo rural.

La conclusión es que el nuevo modelo acumulativo ha recreado, más que alterado, la heterogeneidad laboral observada en los mercados de trabajo. Es probable que en el futuro esta heterogeneidad llegue a ser más pronunciada, debido a la creciente polarización productiva observada entre las actividades transables, en particular las globalizadas, y las actividades no transables, en particular las ligadas al mercado interno y de menor competitividad interna. Esta es una línea de investigación que queda abierta para futuras investigaciones. Indagar en qué medida la heterogeneidad productiva en curso está transformando los patrones de heterogeneidad laboral preexistentes y cuáles las implicaciones que ello tendría en el comportamiento de los mercados laborales, sería el tema a problematizar.

En materia de lo que constituye el núcleo central de esta investigación, la indagación sobre la evolución del empleo precario, resaltan los siguientes hallazgos. Se observó que el proceso de precarización del empleo acontecido en Costa Rica, durante el período de cambio de modelo acumulativo, se caracteriza por ser gradual. Este hallazgo es consistente con la hipótesis principal de

esta investigación. Adicionalmente, las pruebas estadísticas corroboraron que, a pesar de su lento avance, la precarización del empleo es un fenómeno de orden estructural que tiene gran incidencia en el mercado laboral costarricense. La información revela que la precarización del empleo avanzó a un ritmo diferencial. Fue más pronunciado el crecimiento de los puestos catalogados como de baja precariedad que el reportado entre las ocupaciones definidas con alto nivel de precariedad.

El carácter moderado del proceso de precarización laboral en Costa Rica se explica, fundamentalmente, en razón del efecto compuesto derivado de la articulación de dos procesos. Primero, el carácter gradual y heterodoxo de las políticas de ajuste estructural desarrolladas en Costa Rica. Esto es el resultado del proceso de adaptación de este tipo de políticas al contexto sociopolítico costarricense. La introducción de las reformas de cambio estructural, en un contexto democrático, ha permitido que diferentes fuerzas sociales intenten atemperar sus impactos económicos, sociales y laborales. El resultado es una transformación del modelo de acumulación que avanza de manera progresiva pero aun ritmo pausado. Esto explica el por qué los cambios acaecidos en los mercados laborales no son radicales. Segundo, por la ausencia de una política decidida de transformación de las leyes laborales costarricense, lo cual ha atemperado los ímpetus de flexibilidad laboral extrema enarbolados por algunas corrientes empresariales como forma de ganar competitividad internacional. El marco institucional laboral costarricense sigue operando, en algún grado, como un contrapeso a la expansión y acentuación de prácticas laborales que terminan traducándose en una precarización laboral más aguda.

Sin embargo, hay que indicar que el reconocimiento anterior no implica sostener que las instituciones que regulan el mercado de trabajo costarricense no hayan sido transformadas. Como se demostró en el análisis, la desregulación de estos mercados ha transcurrido, en este caso, por la vía de hecho. Se han adoptado medidas para el debilitamiento de la capacidad de reglamentación efectiva del Estado. También se han impulsado, estrategias para erosionar el poder de acción y negociación de los sindicatos, ya de por sí históricamente débil en el sector privado. Estas estrategias, como se documentó, incluyen el fomento de modalidades de organización laboral mutualista que, como el solidarismo, son funcionales a los procesos de reorganización productiva y flexibilidad laboral que acontece en el ámbito de las empresas y no constituyen un contrapeso en el mundo del trabajo.

Tercero, se constató un grado importante de precariedad laboral que “antecede” a la ejecución de las políticas de ajuste estructural. Este es un fenómeno complejo de dilucidar por cuanto en él parecen

confluir tres tendencias históricas. Por un lado, se manifiesta el déficit de integración laboral producto de la modernización desarrollista inconclusa; lo cual pone de manifiesto, como hemos mostrado en la investigación, el nivel diferencial y desigual de regulación de las relaciones de trabajo existentes en diferentes ámbitos laborales. Por otro, muestra el deterioro generado en los mercados laborales durante la crisis de la deuda externa, el cual significó pérdidas muy significativas en términos de calidad del empleo. Y finalmente, contiene los efectos generados en estos mercados como consecuencia de la ejecución de las políticas de estabilización económica, las cuales, a pesar de su carácter heterodoxo y expansivo, también allanaron el terreno para una mayor desregulación laboral de facto. Más investigación es requerida en este campo para deslindar de manera precisa cuánto de la precariedad laboral observada a finales de la década de los 80 es imputable a cada uno de estos tres procesos. Sin lugar a dudas ello tendrá que hacerse recurriendo a fuentes de información diferentes de las empleadas en esta investigación. La mira del historiador emerge como un recurso para llenar este vacío.

En términos sectoriales se comprobó, de conformidad con lo hipotetizado, que la precariedad es más aguda en el sector privado de la economía en comparación con el público. En el ámbito espacial se notó que es considerablemente más pronunciado en el sector rural. De hecho los mercados de trabajo rurales emergieron como un ámbito muy proclives al fomento de empleos precarios desde mucho antes de la adopción de las políticas de ajuste, poniendo nuevamente en evidencia las cuentas pendientes de la modernización desarrollista. El ajuste estructural ha operado en detrimento de la calidad del empleo en estos mercados, incrementando la deuda histórica que la sociedad costarricense tiene con la mano de obra radicada en este contexto.

De conformidad con lo anterior, la agricultura se constituyó en la rama de actividad productiva donde el empleo precario está más extendida y alcanza mayor profundidad. En contraposición, servicios al productor y servicios sociales, emergieron como los ámbitos donde el fenómeno está menos extendido. Sorpresivo resultó el desempeño de servicios distributivos, por cuanto el fenómeno no adquiere la magnitud que se ha observado en otros contextos latinoamericanos. Sugerimos, aquí, dos explicaciones hipotéticas, que necesitan ser exploradas en futuras investigaciones. Primero, que se estaría en presencia de un sector con tendencias de polarización en su interior. Por un lado emerge un grupo de actividades intensivas en el consumo de fuerza de trabajo asalariada, ligado a la expansión de las grandes cadenas comerciales, también globalizadas. Por otro, un segmento articulado al comercio en pequeña escala, pero éste tiene su expresión en el autoempleo y por tanto no se expresa como empleo asalariado precario. Segundo, parte del dinamismo generado por el sector turismo posibilita

una mejoría en el sector comercial. Este sector no puede ser aislado del servicio distributivo, por razones de codificación de las encuestas de empleo. Consecuentemente, el desempeño de servicios distributivos se ve alterado, por el efecto de composición. Aislar este efecto requiere de trabajo de campo específicamente diseñado para tal propósito. Este constituye, también, un campo de indagación en el que habrá que trabajar en el futuro.

También fue notorio observar que existe una relación inversa entre el tamaño del establecimiento y el nivel y profundidad de la precariedad laboral. Así conforme se incrementa el primero, descende el segundo. Esto es consistente con otra de las hipótesis centrales de la investigación que planteaba que el problema del empleo precario se acentuaba entre los establecimientos de menor tamaño. La razón de fondo deriva del hecho de que estas unidades de producción han tenido a incrementar los niveles de explotación laboral como forma de tornar viables sus actividades económicas en un contexto marcado por la “invasión” del mercado nacional de productos importados de muy bajo precio. El rezago productivo, la carencia de capital y la mayor facilidad para incumplir las regulaciones laborales explican este fenómeno.

Sin embargo, como se acotó en el texto, no debe asociarse mecánicamente el trabajo en las empresas grandes con el empleo no precario. Primero porque en el sector privado la proporción de trabajadores ligados a empleos precarios en empresas grandes es considerablemente alta, y en comparación con el sector público, notoriamente más elevada y de mayor profundidad. Segundo, porque hay evidencia, derivada de estudios de caso, de que las grandes empresas, particularmente las ligadas a los nuevos polos de acumulación que hacen un uso intensivo de mano de obra no calificada (maquila textil, agroexportación y turismo), están adoptando modelos de competitividad sustentados en una mayor explotación del recurso humano. Esto último es un terreno en que la investigación debe ser profundizada. En particular sería conveniente adoptar un modelo de análisis comparativo basado en el estudio de casos que controle no sólo por tamaño de empresa, sino también por destino de producto y nivel de desarrollo tecnológico.

En términos del perfil de la fuerza laboral más vulnerable, las hipótesis de trabajo han sido corroboradas. No se observó gran novedad en este campo. Se tiene que la precariedad laboral 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 (pero sólo en el nivel de precariedad baja); 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. El único hallazgo que no es consistente con las hipótesis principales de este trabajo apunta al hecho de que los adultos mayores no constituyen parte del grupo de mano de obra de mayor vulnerabilidad. Hemos brindado una explicación a este resultado. A nuestro entender, ello se explica porque quienes hoy en día se emplean como asalariados y forman parte del grupo de adultos mayores, ingresaron al mercado laboral cuando las tendencias de precarización del empleo aún no se habían desencadenado. Esto quiere decir que estas tendencias afectan con más intensidad a los nuevos entrantes, quienes se topan con un mercado de trabajo que ha cambiado sus reglas de operación.

Un hallazgo de gran trascendencia deriva del análisis realizado en términos del cambio en el perfil del empleo precario. Aquí las dos principales conclusiones indican que sólo hubo cambio en dos casos. En primer lugar, se observó una feminización acotada de la precarización del empleo. El proceso tiene lugar sólo cuando la precariedad se torna extrema. En segundo lugar, se observó una mejoría en la situación reportada por la mano de obra enrolada en microempresa. Este es un fenómeno también acotado al nivel de precariedad más alta. Este resultado resultó paradójico pues se esperaba observar la tendencia opuesta. La explicación que hemos brindado se basa en la hipótesis de que el cambio observado no es resultado de un mejoramiento del desempeño laboral de las microempresas. Se debe, más bien, a un avance más severo del empleo precario en los establecimientos de mayor tamaño. Como consecuencia, del deterioro de la calidad del empleo en estas últimas mejora la posición relativa de las primeras. Es claro que, este hallazgo debe ser auscultado en futuras investigaciones para determinar si la explicación brindada es consistente con la dinámica del empleo realmente observada.

El deterioro de los mercados laborales puede haber tenido lugar no sólo en el ámbito del empleo asalariado sino también entre quienes se incorporan al mercado laboral por la vía del autoempleo. Este es, en sí mismo un sector diverso. La heterogeneidad deviene de la presencia de cuatro situaciones laborales. Por un lado se tiene a los empleadores. Por otro, a los trabajadores por cuenta propia sin calificación. Adicionalmente, están los trabajadores por cuenta propia calificados (profesionales) y finalmente, quienes se integran en calidad de trabajadores no remunerados, en su gran mayoría mano de obra familiar. El sector más importante, de estos cuatro, lo constituye el trabajo por cuenta propia. Adicionalmente, como el empleo no remunerado forma parte, por lo general, de estrategias familiares ligadas a pequeñas unidades productivas, puede considerarse que conforman un mismo universo laboral. Esto es particularmente cierto en el caso del trabajo no asalariado agrícola.

Los hallazgos más relevantes de esta investigación sobre el particular muestran una reducción significativa del trabajo no remunerado, tanto en el mundo urbano, como en el mundo rural, particularmente en la agricultura. Hemos sugerido como hipótesis que ello se debe a un cambio en las “estrategias” de los hogares que movilizan este tipo de recurso laboral. Como el mismo suele estar ligado al trabajo en pequeñas unidades productivas de orden familiar, cuando éstas ven amenazada su viabilidad económica, suelen diversificar la inserción de sus miembros en el mercado laboral. En concreto, cambian la inserción de quienes en el pasado “sólo ayudaban” a sostener una empresa familiar. Ahora privilegian su inserción directa en el mercado, presumiblemente hacia el empleo asalariado en los sectores que están generando demanda de trabajo. De esta manera no sólo logran diversificar las fuentes de recursos económicos que emplea la unidad doméstica para garantizar su reproducción, sino que también hacen sostenible actividades económicas que generan réditos decrecientes. En otras palabras, hay un cierto tipo de autoempleo que opera como refugio laboral, cuya viabilidad depende de los ingresos que captan otros integrantes del hogar en el mercado de trabajo. Se estaría aquí en presencia de un subsidio desde el hogar que hace sostenible cierto tipo de autoempleo (el regido por dinámicas de subsistencia).

En términos de tipos de autoempleo, hemos observado que el modelo de reproducción simple predomina entre los trabajadores por cuenta propia no calificados, pero también entre los empleadores de pequeños establecimientos. En este grupo agrupamos a las categorías de autoempleo de reproducción deficiente y la reproducción básica. Este tipo de empleo no asalariado es particularmente pronunciado en el sector agrícola, por la presencia del campesinado tradicional, pero también resultó ser la categoría predominante en las nuevas actividades económicas rurales (empleo rural no agrícola). En sentido estricto, esto muestra que el autoempleo no calificado opera, en su gran mayoría, como un mero refugio laboral; un espacio que permite organizar dinámicas de subsistencia básica. La presencia de una baja proporción de trabajadores por cuenta propia sin calificación en la categoría de autoempleo dinámico (con capacidad de acumulación) es muestra consistente de que estamos frente a un tipo de empleo que funciona, en estricto sentido, como una válvula de escape del desempleo, y como un recurso activado por los hogares para hacer efectiva su reproducción social.

Particularmente relevante fue la expansión del trabajo no asalariado, y en especial del autoempleo no calificado, en los contextos rurales. En sentido estricto, este parece ser uno de los cambios más relevantes operado en los mercados de trabajo costarricenses durante el período de reformas estructurales. A nuestro entender si no se ha producido una expansión del autoempleo de baja

productividad y rentabilidad en espacios urbanos, ello se debe, en parte, al hecho de que el excedente de fuerza laboral no migró hacia la ciudad. Este se ha quedado ligado a la evolución de los mercados rurales y hoy aparece ligado, principalmente, a la evolución de la economía rural no agrícola. Aquí, es muy baja la presencia de autoempleo dinámico. El grueso de este tipo de empleo está regido por dinámicas de reproducción simple. De esta manera, reproduce el comportamiento derivado de la economía campesina, de donde muy probablemente procede la mayoría de fuerza laboral que hoy encontramos alimentando el trabajo rural no agrícola no asalariado.

El dinamismo de este tipo de empleo se atribuyó a tres procesos. Por un lado, la crisis de la economía campesina, en particular del sector de productores ligados al cultivo de granos básicos para la atención del mercado interno. Por otro, a la diversificación de la economía rural como consecuencia de la creciente modernización de algunos polos productivos que demandan la prestación de un conjunto diverso de servicios. Y, finalmente, la diversificación de la actividad productiva rural provocada por la llegada de actividades globalizadas que dan lugar a nuevos tipos de empleo, el caso del turismo es el más relevante.

En términos de potencial acumulativo, hemos observado factores que operan a favor y otros que inhiben este proceso, independientemente de que se trate de empleadores o trabajo por cuenta propia urbano o rural<sup>136</sup>. Los factores que favorecen el dinamismo acumulativo son los siguientes: un mayor nivel de educación formal; la condición de jefatura del hogar; la participación en actividades no agrícolas; y el trabajo en establecimientos de mayor productividad, esto último se deriva del hecho de que las posibilidades de acumulación se incrementan entre quienes trabajan jornadas parciales, lo cual sólo es posible si el tipo de empleo que se realiza tiene una productividad mayor. En sentido contrario, es decir, disminuyendo las posibilidades de dinamismo operan cuatro factores, a saber: la inserción a temprana edad en el mercado laboral; la condición de jefatura femenina del hogar; el desarrollo del trabajo en el medio rural; y la presencia de jornadas laborales muy prolongadas.

Dos especificidades deben ser resaltadas. En el autoempleo urbano, llevar a cabo la actividad económica en la región de mayor desarrollo del país, la Central, y haber alcanzado un nivel de diferenciación entre actividad económica y la vivienda, contribuyen a incrementar las posibilidades acumulativas. De igual forma, en este contexto, el ser un adulto mayor disminuye esa probabilidad. Por su parte, en el autoempleo rural, el efecto de esta última variable desaparece, pero se generalizan

---

<sup>136</sup> Es claro que el peso de los factores cambia según el universo estudiado, remitimos al capítulo 5 para analizar los detalles respectivos.

las inequidades de género, pues la condición de mujer es suficiente para que disminuyan las probabilidades de formar parte de la categoría de autoempleo dinámico.

Tres conclusiones generales deben resaltarse. Primero, la existencia de una cierta lógica en el comportamiento de las variables asociadas con el hogar, que probablemente, reproducen ciertas decisiones en su interior. Por un lado, las unidades domésticas parecen seguir una estrategia mediante la cual priorizan una mejor inserción del jefe del hogar, lo cual incrementa sus chances de dinamismo acumulativo. Por otro, movilizan al resto de su mano de obra hacia tipos de autoempleo sumidos en dinámicas de reproducción simple carentes por completo de capacidad acumulativa. Segundo, la vinculación de jefas mujeres al autoempleo de subsistencia de manera contundente. Esto indica que, cuando las mujeres jefas se lanzan en pos de un trabajo por cuenta propia, no tienen más posibilidades que hacerlo, en su gran mayoría, en condiciones que ni tan siquiera logran el nivel de subsistencia básica. Tercero, también operan inequidades etarias que sumen a la mano de obra de menor edad en el sótano del autoempleo y que brindan pocas posibilidades de salir de este lugar.

Para finalizar, es necesario regresar a una discusión teórica relacionada con el desempeño de los mercados laborales en el contexto de los países latinoamericanos. Quienes abogan por la adopción de políticas de ajuste estructural basadas en la agenda política del Consenso de Washington, han recomendado reiteradamente la necesidad de debilitar las instituciones que gobiernan los mercados de trabajo (desregulación) a efectos de fomentar una mayor flexibilidad productiva y laboral para las empresas. Esto último las tornaría más rentables y competitivas en un contexto signado por dinámicas de competencia globalizadas.

El análisis efectuado en esta investigación pone de manifiesto que el debilitamiento de las instituciones y los actores laborales tiene un efecto contrario al formulado por los teóricos de la reforma. Costa Rica, siendo un caso de aplicación moderada de ajuste, ilustra esta tesis pues conforme las reformas maduraron el empleo precario se incrementó. Por su parte, el autoempleo, pese a toda la retórica de capitalismo popular, no ha logrado superar el estadio de reproducción básica para dos terceras partes de la fuerza laboral ligada a esta modalidad de participación laboral.

Este caso ilustra que en sociedades como las latinoamericanas caracterizadas por una heterogeneidad productiva y laboral de naturaleza estructural; una pronunciada asimetría de poder entre el capital y el trabajo; un excedente significativo de mano de obra, y una cobertura limitada de la regulación laboral, políticas de desregulación y flexibilidad laboral terminan desencadenando procesos

que favorecen un mayor deterioro de la calidad de los empleos. Se produce, por esta vía, una ruptura entre la dinámica del empleo y los procesos de integración social que, de sostenerse en el tiempo, terminan erosionando la expansión de la ciudadanía social en aquellos contextos donde ésta fue posible.

## VII. BIBLIOGRAFÍA

Abramo, Luis (1997): *Mercados laborales, encadenamientos productivos y políticas de empleo en América Latina*, ILPES; Santiago de Chile.

Abreu, Alice Rangel de Paiva (1995): “Globalización, género y trabajo”, en Rosalba Todaro y Regina Rodríguez (editoras), *El trabajo de las mujeres en el tiempo global*, Isis-internacional, ediciones de las mujeres No. 22, Santiago de Chile.

Acuña, Guillermo (2004): “Diagnóstico de situación y condiciones de la agroindustria piñera en Costa Rica”, ASEPROLA, informe final, mimeo.

\_\_\_\_\_ (2005): “Situación y condiciones de las personas trabajadoras de la producción de azúcar en Costa Rica”, ASEPROLA informe final, mimeo.

Aguilar, Marielos (1989): *Clase trabajadora y organización sindical en Costa Rica 1943-1971*, Editorial Porvenir, ICES, FLACSO, San José.

Agulló, Esteban (2001): “Entre la precariedad laboral y la exclusión social: los otros trabajaos, los otros trabajadores”, Agulló, Esteban y Anastasio Ovejero (coord.) *Trabajo, individuo y Sociedad: perspectivas psicosociológicas sobre el futuro del trabajo*, Ediciones Pirámide, Madrid, España.

Alonso, Eduardo (2002): “Política industrial en Costa Rica”, Ponencia presentada al Noveno Informe sobre Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible, Programa Estado de la Nación, San José.

Alonso, Luis Enrique (1999): *Trabajo y ciudadanía: estudios sobre la crisis de la sociedad salarial*, editorial Trotta, Valladolid, España.

Altenburg, Tilman; Wolfgang Hein y Jürgen Weller (1990): *El desafío económico de Costa Rica: desarrollo agroindustrial autocentrado como alternativa*, DEI, San José.

Altimir, Oscar y Luis Beccaria (1999): *El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina*, Serie Reformas Económicas, No. 28, CEPAL, Santiago de Chile.

Amin, Samir (1999): *El capitalismo en la era de la globalización*, Piados, Barcelona.

Angulo, José E. (2005): “PYME y Banca de Desarrollo”, Ponencia al Undécimo Estado de la Nación, Proyecto Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible, CONARE, San José.

Argüello y Lavel (1990): “Estado y empleo público en Costa Rica, 1950-1986”, en Adriana Marshall (compiladora) *El empleo público frente a la crisis: Estudios sobre América Latina*, Instituto Internacional de Estudios Laborales, OIT, Ginebra.

Arriagada, Irma (1990): “La participación desigual de la mujer en el mundo del trabajo”, *Revista de la CEPAL*, No. 40, abril, pp. 87-104

\_\_\_\_\_ (1998): *Políticas sociales, familia y trabajo en la América Latina de fin de siglo*, Santiago de Chile, CEPAL-Naciones Unidas.

Arrighi, Giovanni (1999): *El largo siglo XX: dinero y poder en los orígenes de nuestra época*, Akal, Madrid.

Balassa, Bela y otros (1986): *Towards renew economic growth in Latin America*, Instituto de Economía Internacional, Washington, D.C.

Banco Mundial (1995a): *Reformas laborales y económicas en América Latina y el Caribe*. Informe sobre el desarrollo mundial, 1995: perspectivas regionales, Washington D.C.

\_\_\_\_\_ (1995b): *Workers in an integrated World*, World Development Report, 1995, Washington, D.C.

Banuett, Marcelle (2003): “Situación laboral en las zonas bananeras del Caribe costarricense”, ASEPROLA/Foro Emaus, mimeo.

Barahona, Manuel; Pablo Sauma y Juan Diego Trejos (1999): “La política social costarricense y las reformas económicas 1983-1977”, Conejo Fernández, C. y otros (compiladores) *Costa Rica hacia el siglo XXI. Balance de las reformas económicas, 1983-1988*, EUNA; Heredia, Costa Rica.

Barkin, David (1997): “Una política alternativa para enfrentar al neoliberalismo”, Manuel A. Gómez y Rita Schwentesius, coordinadores, *El campo Mexicano: ajuste neoliberal y alternativas*, CIESTAAM, Universidad Autónoma de Chiapingo, México.

BCCR (2001): “Importancia de las empresas de alta tecnología en Costa Rica”, Ponencia presentada al seminario “Industrial Upgrading, Employment and Equity in Costa Rica: Implications of an Emerging Chain in Electronics”, organizado por el SSRC, FLACSO-Costa Rica y CODETI, San José, marzo 16-17.

Beccaria, Luis (1999): “Modalidades de contratación por tiempo determinado: el caso argentino”, en Víctor Tokman y Daniel Martínez (editores) *Flexibilización en el margen: La reforma del contrato de trabajo*, OIT, Perú.

\_\_\_\_\_ (2001): *Empleo e integración social*, FCE, Argentina.

Beck, Ulrich (2000): *Un nuevo mundo feliz. La precariedad del trabajo en la era de la globalización*, Paidós, Barcelona.

Becker, Gary (1975): *Human capital : a theoretical and empirical analysis, with special reference to education*, National Bureau of Economic Research, Columbia University, USA.

Benería, Lourdes (1992): “The Mexican debt crisis: restructuring the economy and the household”, en Lourdes Benería y Shelley Feldman (eds.) *Unequal burden, economic crisis, persistent poverty and women’s work*, Westview Press, USA.

\_\_\_\_\_ (1999): “El debate inconcluso sobre el trabajo no remunerado”, *Revista Internacional del Trabajo*, OIT, Vol. 118, No. 3, pp. 321-346.

Benites, Marcela (1990): “Hogares y fuerza de trabajo en época de crisis”, en Fernando Cortés y Oscar Cuellar (coordinadores), *Crisis y reproducción social. Los comerciantes del sector informal*, FLACSO, M.A. Porrua, México.

Berdegúe, Julio, Thomas Reardon y Germán Escobar (2001): “La creciente importancia del empleo y el ingreso rurales no agrícolas”, en Ruben Echeverría, editor, *Desarrollo de las economías rurales*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.

Best, Michael (1993): *The new competition: institutions of industrial restructuring*, Polity Press, Cambridge.

Blanco, Gustavo y Orlando, Navarro (1984): *El solidarismo pensamiento y dinámica social de un movimiento obrero patronal*, Editorial Costa Rica, San José.

Blanco, Mario (1992): “Comentario a la sentencia no. 1696-92 de la sala constitucional de la Corte Suprema de Justicia”, *IVSTITIA*, ano 6, No. 70.

\_\_\_\_\_ (1994): “Los compromisos del gobierno de Costa Rica en materia de libertad sindical” ASEPROLA, San José.

\_\_\_\_\_ (1996): *Las relaciones laborales en el marco de la globalización económica: los principios del derecho laboral, su regulación y sus tendencias*, Corte Suprema de Justicia, Escuela Judicial de Costa Rica, San José.

\_\_\_\_\_ (1997): “El modelo económico y las relaciones laborales colectivas : apuntes sobre la organización sindical y el ajuste estructural”, en Vladimir De La Cruz (et. al.) *El sindicalismo frente al cambio: entre la pasividad y el protagonismo*, Fundación F. Ebert, San José.

\_\_\_\_\_ (1998): *Centroamérica: Reformas al derecho Colectivo de Trabajo*, ASEPROLA, San José.

Blanco, Mario y María E. Trejos (1997): “El sindicalismo en el sector privado costarricense”, mimeo.

Briones, Carlos (1989): *La petite production marchande et l'emploi dans le secteur informel: le ca d'une economic o corissance extravertie*, Tesis de doctorado, París.

\_\_\_\_\_ (1991): “Economía informal en el Gran Salvador”, en Juan Pablo Pérez Sáinz y Rafael Menjívar, coordinadores, *Informalidad urbana en Centroamérica: entre la acumulación y la subsistencia*, FLACSO/Nueva Sociedad, Caracas.

\_\_\_\_\_ (1998): *Microemprea y transformación productiva*, FLACSO, El Salvador.

Bronstein Arturo (1997), “Labour law reform in Latin America: Between States Protection and Flexibility”, *International Labour Review*, Vol. 136, 1997, ILO, Geneva, pp.6-26.

Browning, Harley y Joachim Singelmann (1972): *Sectorial transFormafion of the labor force*, a working paper, Austin, Population Research Center, University of Texas.

Bulmer-Thomas, Victor (comp.) (1996): *The new economic model in Latin America and its impact on income distribution and poverty*, New York, St. Martins Press.

Burki, Shahid (1998): *La larga marcha: una agenda de reformas para la próxima década en América Latina y el Caribe*, Banco Mundial, Washington, D.C.

Burki, Shahid y Guillermo Perry (1998): *Beyond the Washington Consensus. Institutions Matter*, World Bank Latin American And Caribbean Studies, The World Bank, Washintong, D.C.

Cartón de Grammont, Hubert (2003): "The agricultural sector and rural development in Mexico: consequences of economic globalization", Kevin J. Middlebrook y Eduardo Zepeda, compiladores, *Confronting development assessing Mexico's Economic and Social Policy Challenges*, Stanford, Standford University Press, pp. 350-384.

\_\_\_\_\_ (1992): "Algunas reflexiones en torno al mercado de trabajo en el campo latinoamericano", *Revista Mexicana de Sociología*, IIS- UNAM, Año LIV/No. 1, enero-marzo, 49-58

\_\_\_\_\_ (2004): "La nueva ruralidad en América Latina", *Revista Mexicana de Sociología*, IIS- UNAM, Año LXVI/número especial, octubre, , 279-300

Canudas, Rocío del Carmen (1997): "Capital humano y crecimiento de la productividad en el sector industrial mexicano", En José Alfredo Tijerina y Jorge Meléndez (editores), *Capital humano, crecimiento, pobreza: problemática mexicana*, Universidad Autónoma de Nueva León, México.

Cardoso, Fernando H. y Enzo Faletto (1979): *Dependencia y desarrollo en América Latina: ensayo de interpretación sociológica*, México, Siglo XXI.

Cardoso, Victoriano (1990): *Política salarial del Estado costarricense*, EUNA, Universidad Nacional, Heredia.

Carnoy, Martín (2001): *El trabajo flexible en la era de la información*, Alianza Editorial, Madrid.

Castel, Robert (1995): *La metamorfosis de la cuestión social: una crónica del salariado*, Paidós, Argentina.

\_\_\_\_\_ (2002) "El estatuto del individuo y de lo colectivo frente a las transformaciones del capital y del trabajo", Charla, 20 de septiembre de 2002.

\_\_\_\_\_ (2003): *La inseguridad social ¿qué es estar protegido?*, Manantial, Buenos Aires.

Castells, Manuel (1998): "The transformation of work and employment: networkers, jobless, and flexitimers", en *The information Age. Economy, Society and Culture*, Oxford, Blackwell, Vol. 1.

\_\_\_\_\_ (2000): *La era de la información : economía, sociedad y cultura*, Siglo XXI, México.

Castillo, Carlos Manuel (1987): “Crisis, deuda internacional y estabilización. La experiencia costarricense”, *Estudios Económicos*, Número Extraordinario, Octubre, El Colegio de México, México, D.F.

Castillo, Eduardo (2004): “Estudios de casos sobre las actuales condiciones ambientales y laborales en la fábrica Rawlings & Bowlings”, ASEPROLA, San José mimeo.

Castro, Carlos (1995): *Estado y sectores medios en Costa Rica: redimensionamiento de un pacto social*, Cuadernos de Ciencias Sociales No. 81, FLACSO, San José.

CEPAL (1998): *Panorama Social de América Latina*, CEPAL, Santiago de Chile.

\_\_\_\_\_ (2000): *Panorama Social de América Latina*, CEPAL, Santiago de Chile.

Céspedes, Víctor H. y Ronulfo Jiménez (1995): *La pobreza en Costa Rica, concepto, medición, evolución*, Academia de Centroamérica, San José.

\_\_\_\_\_ (1994): *Apertura comercial y mercado laboral en Costa Rica*, Academia de Centroamérica y Centro Internacional para el Desarrollo Económico, San José.

Céspedes, Víctor H., Di Mare, Alberto y Ronulfo Jiménez (1985): *Costa Rica: recuperación sin reactivación*, Academia de Centroamérica, San José.

Chacón, Rubén (2003): *Leyes laborales en Costa Rica: Obstáculos legales, políticos y prácticos para su cumplimiento*, ASEPROLA, San José.

Chant, Sylvia (1991), *Women and survival in Mexican cities: Perspectives on gender, labour markets and low-income households*, Manchester University Press, USA.

Conejo Fernández, C. y otros (compiladores) (1998): *Costa Rica hacia el siglo XXI. Balance de las reformas económicas, 1983-1988*, EUNA, Heredia, Costa Rica.

Cordero, Allen (1994): ¿Hay un nuevo modelo de producción en la industria costarricense?, Juan Pablo Pérez (coord.) *Globalización y fuerza laboral en Centroamérica*, FLACSO, San José.

\_\_\_\_\_ (2001): “La base social y política de la familia”, Allen Cordero e Isabel Vega (comp.) *Realidad familiar en Costa Rica: aportes y desafíos desde las Ciencias Sociales*, FLACSO-Costa Rica, San José.

\_\_\_\_\_ (2003): “El turismo y la dependencia latinoamericana”, *Anuario Social y Político de América Latina y el Caribe*, No.6, FLACSO/UNESCO, Nueva Sociedad, Caracas, pp. 104-114

Cordero, Allen y Minor Mora Salas (1998): “Costa Rica el mercado de trabajo en el contexto del ajuste”, Juan Pablo Pérez Sáinz y Edward Funkhouser (eds.) *Mercado laboral y pobreza en Centroamérica: ganadores y perdedores del ajuste*, FLACSO, San José.

Cortázar, René, Alejandro Foxley y Víctor Tokman (1984): *Legados del monetarismo: Argentina y Chile*, Ediciones Solar, Buenos Aires, 1984.

Cortés, Fernando (1999): “La metamorfosis de los marginales: la polémica sobre el sector informal en América Latina”, Enrique De la Garza (coord.), *Tratado Latinoamericano de sociología del trabajo*, Fondo de Cultura Económica, México.

\_\_\_\_\_: *La distribución del ingreso en México en tiempos de estabilización y Reforma económica*, CIESAS, Guadalajara, México.

Cortés, Fernando y Rosa María Rubalcava (1991): *Autoexplotación forzada y equidad por empobrecimiento: la distribución del ingreso familiar en México (1977-1984)*, El Colegio de México, México.

Cox Edwards, Alejandra y Sebastián Edwards (1994): “labor market distortions and structural adjustment in developing countries”, en Susan Horton, Ravi Kambur y Dipak Mazumdar (comps) *Labor Markets in an Era of Adjustment*, Volumen1, EDI Development Studies, Washington D.C., Banco Mundial.

Cubero, Luz y Warren Ortega (1995): “El solidarismo público: algunos elementos”, *Revista de Ciencias Sociales*, No. 67, marzo, Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad de Costa Rica.

Damián, Araceli (2002): *Cargando el ajuste: los pobres y el mercado de trabajo en México*, El Colegio de México, México.

Daniels, P.W. (1993): *Service industries in the World Economy*, Oxford, Blackwell.

De la Cruz, Vladimir (1997): “Características y rasgos históricos del movimiento sindical en Costa Rica” en Jorge Nowalski (editor) **El sindicalismo frente al cambio: entre la pasividad y el protagonismo**, Fundación Ebert-DEI, San José.

De la Garza, Enrique (1993): “Reestructuración productiva y respuesta Sindical en América Latina 1982-1992”, En *Sociología del trabajo*, Nueva Época, No. 19, otoño, pp. 41-68.

\_\_\_\_\_(1997): “La flexibilidad del trabajo en América Latina”, *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, No. 5, año 3.

\_\_\_\_\_(1999a): “Las teorías sobre la reestructuración productiva y América Latina”, En De la Garza, Enrique (coord.), *Tratado Latinoamericano de sociología del trabajo*, Fondo de Cultura Económica, México.

\_\_\_\_\_(1999b): “La flexibilidad del trabajo en América Latina”, En De la Garza, Enrique (coord.), *Tratado Latinoamericano de sociología del trabajo*, Fondo de Cultura Económica, México.

De Soto, Hernando (1986): *El otro sendero*, Lima, Editorial El Barranco.

Dirven, Martine (2004): “El empleo rural no agrícola y la diversidad rural en América Latina”, *Revista de la CEPAL*, No. 83, agosto 2004, pp. 49-70.

Dömeland, Dörte y Indermit, Gill (2002): “Labor reform in Latin America during the 1990s”, en Indermit S. Gill, Claudio E. Montenegro y Dörte Dömeland (editors), *Crafting labor policy: techniques and lessons from Latin America*, World Bank and Oxford University Press, New York.

Donato, Elisa y Manuel Rojas (1987): *Sindicatos política y economía 1972-1986*, Editorial Alma Mater, San José.

Echeverría, Ruben (2001): “Opciones de inversión en la economía rural”, en Ruben Echeverría, editor, *Desarrollo de las economías rurales*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.

Edwards, Sebastián y Nora Lustig (comps.) (1997): **Labor markets in Latin America: combining social protection with market flexibility**, Washington, D.C., The Brookings Institution.

Elbers, Chris. y Peter Lanjouw (2001): “Intersectoral transfer, growth and inequity in rural Ecuador”, *World Development*, Vol. 29, No. 3, edición especial, Amsterdam, Elsevier Science.

Escóbar de Pabón, Silvia (2005): “Globalización, trabajo y pobreza: el caso de Bolivia”, en Sonia Alvarez (compiladora) *Trabajo y producción de la pobreza en Latinoamérica y el Caribe*, CLACSO-CROP, Buenos Aires.

Esquivel, Francisco (1985): *El desarrollo del capital en la industria de Costa Rica: 1950-1970*, EUNA, Heredia.

Esquivel, Francisco y Juan José Muñoz (1984): “La crisis de la reproducción del capital en Costa Rica”, CEDAL, *Crisis económica y movimiento obrero en América Latina*, Costa Rica, CEDAL.

Estado de la Nación (2004): *Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible, 10 Informe*, Proyecto Estado de la Nación, San José.

\_\_\_\_\_ (2005): *Estado de la nación en desarrollo humano sostenible, Undécimo Informe*, San José, Costa Rica, Estado de la Nación.

Fernández, Mario (1996): “La reconfiguración de la integración económica en América Central y la agricultura costarricense: perspectivas y estrategias para los diferentes subsectores”, *Apertura comercial en Centroamérica: nuevos retos para la agricultura*, Helmut Jun y Andreas Stamm (Eds.), DEI, San José.

Filgueira, Carlos (1999): “Bienestar y ciudadanía: viejas y nuevas vulnerabilidades”, Tokman, Víctor y Guillermo O’donell (coord.) **Pobreza y desigualdad en América Latina**, Paidós, Argentina.

Flores, Juan José (1989): *El solidarismo desde adentro*, ASEPROLA, San José.

Franco, Eliana y Carlos Sojo (1992): *Gobierno, empresarios y políticas de ajuste*, FLACSO, San José.

Fröbel, Folke, Jürgen Heinrichs y Otto Kreye (1981): *La nueva división internacional del trabajo: paro estructural en los países industrializados e industrialización en los países en desarrollo*, Siglo XXI, México.

Fujii, Gerardo (2004): *Reformas estructurales, empleo y salarios en América Latina*, en Gerardo Fujii y Santos Ruesga (coordinadores), *El trabajo en un mundo globalizado*, Ediciones Pirámide, Madrid.

Funkhouser y Pérez Sáinz (1998): *Mercado laboral y pobreza en Centroamérica: ganadores y perdedores del ajuste*, FLACSO, San José.

Gamero, Julio (2005): “La reforma laboral y la política social en el Perú de los noventa: del universalismo corporativo a la selectividad del residuo”, Sonia Alvarez (compiladora) *Trabajo y producción de la pobreza en Latinoamérica y el Caribe*, CLACSO-CROP, Buenos Aires.

Gandini, Luciana (2004): “La exclusión laboral juvenil en Argentina. Propuesta de una tipología para su análisis”, *Papeles de Población*, Año 10, No.42, octubre-diciembre, pp. 153-198.

García, Ana Isabel y Enrique Gomáriz (1993): *Mujeres latinoamericanas en cifras*, FLACSO-Costa Rica, San José.

García, Brígida (1988): *Desarrollo económico y absorción de la fuerza de trabajo en México: 1950-1980*, El Colegio de México, México.

García, Brígida (1989): “La importancia del trabajo no asalariado en la economía urbana”, *Estudios Demográficos y Urbanos*, Vol.4, No.3, septiembre-diciembre, pp. 439-464.

García, Brígida (1995), “Family dynamics and urban poverty: A Mexican and Latin American perspective”, paper presented at the Seminar on Demography and Poverty, Florence, Italy, mimeo.

García, Brígida y Orlandina de Oliveira (1990): “Expansión del trabajo femenino y transformación social en México, 1950-1987”, En *México en el umbral del milenio*, Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México, pp. 345-374.

\_\_\_\_\_ (1997): “Socioeconomic transformation and labor markets in Urban México”, en Richard Tardanico y Rafael Menjívar (editores), *Global restructuring, employment and social inequality in Urban Latin American*, Boulder-Col:Rienner Publisher, USA.

\_\_\_\_\_ (1998): *Trabajo femenino y vida familiar en México*. El Colegio de México, México, D.F.

\_\_\_\_\_ (2000): “transformaciones socio-económicas, familia y condición femenina”, en *Familia, género y pobreza en México*, Grupo Interdisciplinario sobre Trabajo y Pobreza, Editorial Porrúa, pp. 135-172.

\_\_\_\_\_ (2001a), “Transformaciones recientes en los mercados de trabajo metropolitanos de México: 1990-1998”, *Estudios Sociológicos*, El Colegio de México, Vol. 19, No. 57, septiembre-diciembre.

\_\_\_\_\_ (2001b): “Heterogeneidad laboral y calidad de los empleos en las principales áreas urbanas de México”, *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, Año 7y, No.14, 2001.

García, Brígida, Humberto Muñoz y Orlandina de Oliveira (1979): *Migración, familia y fuerza de trabajo en la ciudad de México*, Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México, Cuadernos del CES, No. 26.

\_\_\_\_\_ (1982): **Hogares y trabajadores en la Ciudad de México**, El Colegio de México, Instituto de Investigaciones UNAM, México.

\_\_\_\_\_ (1983): *Familia y mercado de trabajo: un estudio de dos ciudades brasileñas*, Centro de Estudios Demográficos y Urbanos, Instituto de Investigaciones Sociales, El Colegio de México/UNAM, México.

García, Norberto (1993): **Ajuste, reformas y mercado laboral, Costa Rica (1980-1990), Chile (1973-1992), México (1981-1991)**, OIT, PREALC, Santiago de Chile.

\_\_\_\_\_ (2004a) “Crecimiento, competitividad y empleo en Perú, 1990-2003”, *Revista de la CEPAL*, No. 83.

\_\_\_\_\_ (2004b): “Productividad y empleo. Análisis del caso Peruano”, en Gerardo Fujii y Santos Ruesga (coordinadores), *El trabajo en un mundo globalizado*, Ediciones Pirámide, Madrid.

Gereffi, Gary (1994): “The organization of buyer-driven global commodity chains: how U.S. retailers shape overseas production networks”, en Gary Gereffi y Miguel Korzeniewicz (editors), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Greenwood Press, Westport, Connecticut, pp. 95-122.

Gereffi, Gary, Miguel Korzeniewicz y Roberto Korzeniewicz (1994): “Introduction: Global Commodity Chains”, en Gary Gereffi y Miguel Korzeniewicz (editors), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Greenwood Press, Westport, Connecticut, pp. 1- 14.

Giddens, Anthony y Hutton Will (2001): *En el límite: la vida en el capitalismo global*, Barcelona, Tusquets.

Gindling, T.H. y Katherine Terrell (1995): “The nature of minimum wages and their effectiveness as a wage floor in Costa Rica 1976-91”, *World Development*, Vol. 23, No. 8.

González de la Rocha, Mercedes (1986): *Los recursos de la pobreza. Familias de bajos ingresos en Guadalajara*, El Colegio de Jalisco-CIESAS Occidente, México.

\_\_\_\_\_ (2000): *Los límites de las estrategias de sobrevivencia: viejos y nuevos enfoques para el análisis de las respuestas familiares y domésticas*, CIESAS, México

\_\_\_\_\_ (1994): “Familia Urbana y Pobreza en América Latina”. En *Familia y Futuro: un programa regional en América Latina y el Caribe*, CEPAL, Santiago de Chile.

Guerra, Pablo (1994): “La precarización del empleo: algunas conclusiones y un intento de operacionalización” En: *El empleo precario y el empleo atípico: revisión bibliográfica y propuestas para el debate*, Documento de Trabajo No. 105, PET, Santiago de Chile.

Guevara, Alejandra; Allan Monge y Edith Olivares (2004) “Entre lo tradicional y lo global, artesanía y desarrollo local en Sarchí”, En Guillermo Lathrop y Juan Pablo Pérez Sáinz (editores), *Desarrollo económico local en Centroamérica*, FLACSO, San José.

Harvey, David (2001): *Spaces of capital: towards a critical geography*, New York, Rowledge.

Herradora, Michael, Molina, Eugenia y Núñez, E. (2002): “Turismo y empleo en Cahuita y Puerto Viejo: una aproximación a las formas de precariedad laboral” En Guillermo Lathrop y Juan Pablo Pérez Sáinz (editores), *Desarrollo económico local en Centroamérica*, FLACSO, San José.

Herrero, Fernando y Leonardo Garnier (1977): *La industria en Costa Rica: un análisis histórico*, UNA, Heredia.

Hidalgo, Antonio Luis (2003): *Costa Rica en evolución. Política económica, desarrollo y cambio estructural del sistema socioeconómico costarricense (1980-2002)*, Universidad de Huevla Publicaciones/Editorial UCR, San José.

INCAE/HIID (1999): *Centroamérica en el siglo XXI. Una agenda para la competitividad y el desarrollo sostenible*, INCAE/HIID, Alajuela, Costa Rica.

Infante, Ricardo (1998): “América Latina y el Caribe: el desempeño laboral en la década del 90”, En Rodríguez, Adolfo (ed.) *América Latina: Seguridad Social y Exclusión Social*, San José, Ministerio de Información y Comunicación.

\_\_\_\_\_ (1999): *La calidad del empleo: la experiencia de los países latinoamericanos y de los Estados Unidos*. OIT, Chile.

Infante, Ricardo y Emilio Klein (1991): “Mercado latinoamericano del trabajo 1950-1990”, *Revista de la CEPAL*, No. 45, pp. 129-144.

Kaimowitz, D. (1992): “Las exportaciones agrícolas no tradicionales de América Central: su volumen y estructura”, en A. B. Mendizábal y J. Weller, editores, *Exportaciones agrícolas no tradicionales del Istmo Centroamericano: ¿promesa o espejismo?*, CADESCA/PREALC, Panamá.

Klein, Emilio (1992): *El empleo rural no agrícola en América Latina*, Documento de Trabajo No. 364, Santiago de Chile, PREALC.

Krueger; Anne (1983): *Trade and employment in developing countries*, Vol. 3, University of Chicago Press, Chicago.

Lagos, Ricardo (1994): “Labour market flexibility: what does it really mean? *Revista CEPAL*, No. 54, december 1994, pp. 81-95.

Lagos, Ricardo y Víctor Tokman (1983): “Monetarismo global, empleo y estratificación social” *El Trimestre Económico*, Vol. 50, No. 199, México, D.F.

Lanjouw, Peter (1998): “Rural Non-Agricultural employment and poverty in Latin America: Eficende form Ecuador and El Salvador”, En: R. López y A. Valdés, editores, *Rural poverty in Latin America: Analytics, New Empirical Evidence, and Policy*, Washington, D.C., Banco Mundial.

Lara Flores, Sara (1992): “La flexibilidad del mercado de trabajo rural”, *Revista Mexicana de Sociología*, Año LIV/No. 1, enero-marzo, 29-48

\_\_\_\_\_ (2001): Análisis del mercado de trabajo rural en México, en un contexto de flexibilización”, Norma Giarraca (compiladora) *¿Una nueva ruralidad en América Latina?*, CLACSO, Buenos Aires.

Leiva, Sandra (2000): *El trabajo a tiempo parcial en Chile ¿constituye empleo precario? Reflexiones desde la perspectiva de género*, Serie Mujer y Desarrollo No. 26, CEPAL, Santiago de Chile.

Lizano, Eduardo (1990): *El programa de ajuste estructural*. Academia de Centroamérica, San José, Costa Rica.

\_\_\_\_\_ (1988): *Desde el Banco Central*, Academia de Centroamérica, San José Costa Rica.

\_\_\_\_\_ (1999): *Ajuste y Crecimiento en la Economía de Costa Rica 1982-1994*, Academia de Centroamérica, Costa Rica.

Lizano, Eduardo y Ricardo Monge (1997): *Apertura e industrialización*, Academia de Centroamérica/Fundación Ebert, San José.

Lomnitz, Laritza (1975): *Cómo sobreviven los marginados*, Siglo XXI, México..

Lora, Eduardo y Mauricio Olivera (1998): *Las políticas macro y los problemas del empleo en América Latina*, BID, Washington, D.C.

Loveman, Gary y Werner Sengenberger (1990): “Introduction. Economic and social reorganization in the small and medium-sized enterprise sector”, en W. Sengenberger,, G.

Loveman y M. J. Piore (editors), *The re-emergence of small enterprises: industrial restructuring in industrial countries*, International Institute of Labour Studies, Geneva.

Mandel (1986): *Las ondas largas de desarrollo capitalista: la interpretación marxista*, Siglo XXI, Madrid.

Marshall, Adriana (1987): *Non-Standard employment practices in Latin America*, International Institute for Labour Studies, ILO, Geneva,

\_\_\_\_\_ (1990): *El empleo público frente a la crisis. Estudios sobre América Latina*, International Institute for Labour Studies, Ginebra, OIT.

\_\_\_\_\_ (1992): *Circumventing labour protection: Non-standard employment in Argentina and Peru*, International Institute for Labour Studies, Geneva, OIT.

\_\_\_\_\_ (1996): “Protección del empleo en América Latina: las reformas de los 90 y sus efectos en el mercado de trabajo”, *Estudios del Trabajo*, No. 11.

\_\_\_\_\_ (1997): “Protección del empleo en América Latina: las reformas de los noventa y sus efectos en el mercado de trabajo”, Ernesto Villanueva (coord.) *Empleo y globalización: la nueva cuestión social en Argentina*. Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires.

\_\_\_\_\_ (1999): “Efectos sociales y económicos de la legislación del trabajo: debates y evidencias”, En De la Garza, Enrique (coord.), *Tratado Latinoamericano de Sociología del trabajo*, Fondo de Cultura Económica, México.

\_\_\_\_\_ (2002): “El comportamiento del Mercado de trabajo en los años noventa: ¿nuevas pautas?”, en Brígida García (coordinadora), *Población y Sociedad del Siglo XXI*, El Colegio de México.

Masis, Germán y Carlos Rodríguez (1994): *La agricultura campesina en Costa Rica: alternativas y desafíos en la transformación productiva del agro*, IDEAS, San José.

Matarrita, Ricardo (2005): “Encadenamientos y exportaciones”, Ponencia al Undécimo Estado de la Nación, Proyecto Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible, CONARE, San José.

Meléndez (2004): “Cambio estructural y globalización en Costa Rica”, Grettel López y Reinaldo Herrera (editores), *Ensayos en honor de Eduardo Lizano*, Academia de Centroamérica, San José.

Mertens, Leonard (1990): *Crisis económica y revolución tecnológica: hacia nuevas estrategias de las organizaciones sindicales*, Caracas, Nueva Sociedad.

Mezzera, Jaime (1985): “Apuntes sobre la heterogeneidad en los mercados de trabajo en América Latina”, Carbonetto, D. y otros. *El sector informal urbano en los países andinos*, ILDIS/CEPESIU, Quito.

\_\_\_\_\_ (1987): *Notas sobre la segmentación de los mercados laborales urbanos*, Documentos de Trabajo, No.289, Santiago, PREALC.

MIDEPLAN (1988): *Gobernando en tiempos de cambio: la administración Figueres Olsen*, MIDEPLAN, San José.

\_\_\_\_\_ (1993): *Costa Rica: Balance del ajuste estructural: 1985-1991*. MIDEPLAN, San José, Costa Rica.

Minujin, Alberto (1997), “Estrujados. La clase media en América Latina”, Ernesto Villanueva (coord.) *Empleo y Globalización: la nueva cuestión social en Argentina*., Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires.

Minujin, Alberto y Néstor López (1993): *Sobre pobres y vulnerables*, Documentos de Trabajo, No.18, UNICEF, Argentina.

Monge, Ricardo y Eduardo Lizano (1993): *Apertura económica e industrialización en Costa Rica*, Academia de Centroamérica, San José.

Mora, Jorge (1993): *Costa Rica: Políticas agrícolas y apertura económica en los años noventa*, EUNA, Heredia.

\_\_\_\_\_ (2003): *Universidad y sociedad en el siglo XXI*, EUNA, Heredia. Mora Salas, Minor

Mora Salas, Minor (1998): *Labour Market Flexibility or employment precariousness under structural adjustment programmes: the case of Costa Rica*, Research Paper, The Hague, Institute of Social Studies.

\_\_\_\_\_ (2004): “El lado oscuro de la medición de la pobreza.. Reflexiones a partir del caso costarricense”, *Revista Centroamericana de Ciencias Sociales*, No. 2.

Mora Salas, Minor y Juan Pablo Pérez Sáinz (2004): “Estudio para la formulación de políticas de empleo para la superación de la pobreza y el riesgo de pobreza en Costa Rica”, FLACSO-Costa Rica, mimeo.

Morera, Liliana (1996) “Requerimientos institucionales para un modelo agroexportador incluyente. Experiencias y perspectivas en los casos de Costa Rica y Honduras”, En: Helmut Jun y Andreas Stamm (Eds.), *Apertura comercial en Centroamérica: nuevos retos para la agricultura*, DEI, San José.

Murillo, Victoria (2000): “From populism to neoliberalism: Labor unions and market reforms in Latin America”, *World Politics*, 52, January, 135-174.

\_\_\_\_\_ (2001): “La encrucijada del sindicalismo latinoamericano”, *Política y gobierno*, Vol. VIII, Núm. 2, II Semestre, pp. 315-346.

Navarrete, Emma Liliaa (2001): *Juventud y trabajo. Un reto para principios de siglo*. El Colegio Mexiquense, México.

Nowalski, J., Morales, P. y Berliavsky, G. “Impacto de la maquila en la economía costarricense”, Fundación Ebert, San José.

OFIPLAN (1982): *Evolución socioeconómica de Costa Rica 1950-1980*, EUNED, San José.

OIT (1996): *El empleo en el Mundo 1996/97. Las políticas nacionales en la era de la mundialización*, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra.

\_\_\_\_\_ (1999): *Panorama Laboral de América Latina, Lima*, Oficina Regional de la OIT para América Latina y el Caribe

\_\_\_\_\_ (2000): *Panorama Laboral en América Latina*, Lima, Oficina Regional para América Latina y el Caribe, OIT.

Olivares, Edith (2001): “Dinámicas locales, globalización y turismo en la Fortuna de San Carlos”, En Juan Pablo Pérez Sáinz y otros, *Globalización y Comunidades en Centroamérica*, FLACSO, San José.

Oliveira, Orlandina de (1989): “Empleo femenino en México en tiempos de recesión económica: tendencias recientes”, en Jennifer Cooper y otros (compiladores), *Fuerza de trabajo femenina urbana en México*, UNAM y Porrúa.

Oliveira, Orlandina de y Brígida García (1990): “Expansión del trabajo femenina y transformación social en México: 1950-1987”, CES, *México en el umbral del milenio*, El Colegio de México.

Oliveira, Orlandina de y Bryan Roberts (1993): “La informalidad urbana en los años de expansión, crisis y reestructuración económica”, *Revista de Estudios Sociológicos*, Centro de Estudio Sociológicos, El Colegio de México, Vol. XI, No. 31, enero-abril, pp. 33-54.

Oliveira, Orlandina de y Marina Ariza (1997): “División sexual del trabajo y exclusión social”, *Revista Latinoamérica de Estudios del Trabajo*, año3, No. 5.

Oliveira, Orlandina de y Marina Ariza(1998): “Terciarización, feminización de la fuerza de trabajo y precariedad laboral”, en Irma Arraigada y Carmen Torres (editoras) *Género y Pobreza. Nuevas Dimensiones*, ISIS internacional, ediciones de las mujeres No. 26, Santiago de Chile.

Oliveira, Orlandina de; Marina Ariza y Marcela Eternod (2001): “La fuerza de trabajo en México: un siglo de cambios”, en José Gómez de León y Cecilia Rabell (coordinadores), *La población de México. Tendencias y perspectivas sociodemográficas hacia el Siglo XXI*, CONAPO, FCE, México.

Pacheco, Edith (2004): *Ciudad de México, Heterogénea y desigual: un estudio sobre el mercado de trabajo*, El Colegio de México, Centro de Estudios Demográficos y Desarrollo Urbano, México, D.F.

Pacheco, Martha (1999): “La reforma laboral colombiana y el empleo temporal”, en Víctor Tokman y Daniel Martínez (editores) *Flexibilización en el margen: La reforma del contrato de trabajo*, OIT, Perú.

Pérez Sáinz, Juan Pablo (2003): “Exclusión laboral en América Latina: viejas y nuevas tendencias”, *Sociología del Trabajo*, No.4

\_\_\_\_\_ (1994): *El Dilema del Anual*, FLACSO, San José.

\_\_\_\_\_ (1996): *De la finca a la maquila*, FLACSO, San José.

Pérez Sáinz, Juan Pablo y Allen Cordero (1994): *Sarchí: Artesanía y capital social*, FLACSO, San José.

Pérez Sáinz, Juan Pablo y Rafael Menjívar (1991): “Informalidad urbana en Centroamérica: características estructurales y lógicas de funcionamiento”, en Juan Pablo Pérez Sáinz y Rafael Menjívar

(coordinadores) *Informalidad urbana en Centroamérica: entre la acumulación y la subsistencia*, FLACSO/Nueva Sociedad, Caracas.

Pérez Sáinz y otros (2004): *La estructura social ante la globalización, procesos de reordenamiento social en Centroamérica durante la década de los 90*, FLACSO, CEPAL, Costa Rica.

Pérez Sáinz, Juan Pablo y Minor Mora Salas (2005): “De la oportunidad del empleo formal al riesgo de exclusión laboral. Desigualdades estructurales y dinámicas en los mercados latinoamericanos de trabajo” *Revista Alteridades*, UAM-Iztapalapa, México.

\_\_\_\_\_ (2004): “Políticas para inclusión laboral y la superación de la pobreza y la vulnerabilidad social”, Informe final de investigación, FLACSO-Costa Rica.

Pérez, Edelmira (2001): “Hacia una nueva visión de lo rural”, Norma Giarracca (compiladora) *¿Una nueva ruralidad en América Latina?*, CLACSO, Buenos Aires.

Pinto, Aníbal (1976): “Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente de la América Latina”, *Inflación: raíces estructurales*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.

Piore, Michael y Charles Sabel (1984): *The second industrial divide: possibilities for prosperity*, New York, Basic Books.

Portes, Alejandro (1995): *En torno a la informalidad: Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*, FLACSO/ Miguel Angel Porrúa, México.

Portes, Alejandro y Benton, Lauren (1987): “Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación”, *Estudios Sociológicos*, El Colegio de México, Vol. 5, NO. 13, enero-abril.

PREALC (1974): *La subutilización de la mano de obra urbana en países subdesarrollados*, Documentos de Trabajo No. 74, PREALC/OIT, Santiago, Chile

\_\_\_\_\_ (1975): *El problema del empleo en América Latina y el Caribe: Situación, perspectivas y políticas*, Documentos de Trabajo No. 90, PREALC, OIT, Santiago, Chile

\_\_\_\_\_ (1978): *El sector informal: funcionamiento y políticas*, PREALC, Santiago de Chile.

\_\_\_\_\_ (1985): *Cambio y polarización ocupacional en Centroamérica*, OIT, Santiago de Chile.

\_\_\_\_\_ (1990): *La deuda social en Costa Rica*, PREALC, San José.

\_\_\_\_\_ (1991): *Empleo y equidad: el desafío de los 90*, PREALC, Santiago de Chile.

\_\_\_\_\_ (1993): *Deuda Social ¿Qué es, cuánto es, cómo se paga?* PREALC/OIT, Santiago.

Prebisch, Raúl (1973): *La interpretación del proceso de desarrollo latinoamericano en 1949*, CEPAL, Santiago de Chile.

Psacharopoulos, George (1992): *Women's employment and pay in Latin America*, World Bank, Washington, D.C.

Quirós, Jorge (2001) "Agricultura y reformas económicas en la década de los años noventa", en Ruben Echeverría, editor, *Desarrollo de las economías rurales*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.

Rendón, Teresa (2003): "Empleo, segregación y salarios por género" en Enrique De La Garza y Carlos Salas (coordinadores), *La situación del trabajo en México*, 2003, Plaza y Valdés, México.

Reuben, Sergio (1982): *Capitalismo y crisis económica en Costa Rica*, Editorial Porvenir, San José.

Rivera, Eugenio (1982): *El Fondo Monetario Internacional y Costa Rica 1978-1982*, Colección Centroamérica, Departamento Ecuménico de Publicaciones (DEI), San José.

Rivera, Rolando (1989): "El desarrollo del solidarismo bananero: entre la concesión del bienestar y la mediatización organizativa", mimeo.

Roberts, Bryan (1998) "Ciudadanía y política social en Latinoamérica", Bryan Roberts (editor) *Ciudadanía y Política Social*, FLACSO-SSRC, San José.

Rodgers, Gerry y Janine Rodgers (ed.) (1989): *Precarious jobs in labour market regulation: the growth of atypical employment in Western Europe*, International Institute of Labour Studies, ILO, Geneva.

Rodríguez, Carlos R. (1993): *Tierra de labriegos*, Costa Rica, FLACSO.

\_\_\_\_\_ (1997): "Los efectos del ajuste: estratificación y movilidad ocupacional en Costa Rica en el período 1950-1995", Tesis doctoral, Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México, México.

Rojas, Manuel e Isabel Román (1993): *Agricultura de exportación y pequeños productores en Costa Rica*, Cuadernos de Ciencias Sociales No. 63, FLACSO, San José.

Ros, Jaime (2005): *El desempleo en América Latina desde 1990*, Serie Estudios y Perspectivas No. 29, Unidad de desarrollo económico, CEPAL, México.

Rosanvallon, Pierre (1995): *La nueva cuestión social*, ediciones Manantial, Argentina.

Rovira, Jorge (1987): *Costa Rica en los años 80*, Editorial Porvenir San José, Costa Rica,

\_\_\_\_\_ (1982): *Estado y política económica en Costa Rica 1948-1970*, San José, Costa Rica, Editorial Porvenir.

\_\_\_\_\_ (1992): "El nuevo estilo nacional de desarrollo", Villasuso, José Manuel (editor), *El nuevo rostro de Costa Rica*, CEDAL, San José.

\_\_\_\_\_ (2004): “El nuevo estilo nacional de desarrollo de Costa Rica y el TLC con Estados Unidos. Notas para su comprensión”, Jornadas de Reflexión, IIS/UCR, San José.

Sánchez, Mario Alejo (1983 ): “Las Bases sociales del voto en Costa Rica”, Tesis de Maestría, Maestría Centroamericana en Sociología, Universidad de Costa Rica, San Pedro.

Sauma, Pablo (1992): *Impacto de las políticas de estabilización y ajuste estructural en el empleo, ingreso y pobreza rural en Costa Rica*, Documento de Trabajo No. 160, Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas, Universidad de Costa Rica, San Pedro.

\_\_\_\_\_ (2005): “Pobreza, desigualdad del ingreso y empleo”, Ponencia al Undécimo Estado de la Nación, Proyecto Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible, CONARE, San José.

Sauma, Pablo y Juan Diego Trejos (1988): “El gasto público y los servicios sociales básicos en Costa Rica: un análisis en el marco de la iniciativa 20/20”. Informe Final, mimeo, San José, Noviembre.

Sauma, Pablo y Marco Sánchez (2003): *Exportaciones, crecimiento económico, desigualdad y pobreza. El caso de Costa Rica*, Editorial Isis, San José.

Scott, Alan (1997): “Introduction. Globalization: social process or political rhetoric? En Alan Scott (editor), *The Limits of Globalization: cases and arguments* , Routledge, London.

Selby, Herny; Murphy, Arthur; Morris, Earl y Mary Winter (1990): “La familia urbana mexicana frente a la crisis”, De La Peña y otros (compiladores) *Crisis, conflicto y sobrevivencia*, CIESAS, Guadalajara, México.

Sen, Amartya (2000): “Trabajo y derechos”, *Revista Internacional del Trabajo*, OIT, Ginebra, Vol. 199, No.2, pp.129-139.

Serrano, Amparo y otros (2001) “La experiencia subjetiva del trabajo en una sociedad en transformación”, Agulló, Esteban y Anastasio Ovejero (coord.) *Trabajo, individuo y Sociedad: perspectivas psicosociológicas sobre el futuro del trabajo*, Ediciones Pirámide, Madrid, España.

Sojo, Carlos (1991): *La utopía del Estado mínimo: la influencia de la AID en las transformaciones funcionales e institucionales del Estado costarricense en los años ochenta*, CRIES, Managua.

\_\_\_\_\_ (2004): *Líneas de tensión: gestión política de la reforma económica. El Instituto Costarricense de Electricidad y la privatización de las empresas públicas*, CEPAL, División de Desarrollo Social, Santiago de Chile.

Solís, Manuel (2002): “Entre el cambio y la tradición: el fracaso de la privatización de la energía y las telecomunicaciones en Costa Rica”, *Revista de Ciencias Sociales*, Universidad de Costa Rica, No. 95, Vol.1, pp. 33-48.

Solís, Manuel y Francisco Esquivel (1980): *Las perspectivas del reformismo en Costa Rica*, DEI, San José.

Souza, Paulo Renato y Víctor Tokman (1976): “El sector informal urbano”, en *El empleo en América Latina*, Siglo XXI y CLACSO, México, D.F.

Stallings, Barbara y Peres, Wilson (2000): *Crecimiento, Empleo y Equidad: el impacto de las reformas económicas en América Latina y el Caribe*, CEPAL, FCE, Chile.

Stamm, Andras (1996): “¿Una nueva dinámica para las zonas rurales? Relaciones intersectoriales y efectos territoriales del cambio en el modelo de desarrollo en Costa Rica”, En: Helmut Jun y Andreas Stamm (Eds.), *Apertura comercial en Centroamérica: nuevos retos para la agricultura*, DEI, San José.

Standing, Guy (1989): “Global feminisation through flexible labor”, *World Development*, Vol 17, No. 17.

Stiglitz, Joseph (2002): *Globalization and its discontents*, WW. Norton, New York.

Stiglitz, Joseph (2003): “El rumbo de las reformas. Hacia una nueva agenda para América Latina”, *Revista de la CEPAL*, No 80, Agosto.

Storper, Michael y Allen Scott (1990): “Work organisation and local labour markets in an era of flexible production”, *International Labour Review*, Vol. 129, NO. 5, pp. 573-591.

Sunkel, Osvaldo y Pedro Paz (1988): *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, Siglo XXI, México.

Szasz, Ivonne (1994): “La mujer en el trabajo y la migración. El mercado laboral femenino entre 1950-1990 y la inmigración de mujeres a la ciudad de Santiago de Chile”, En *Notas de Población*, CELADE, Año XXII, No. 59, Junio.

Szasz, Ivonne y Edith Pacheco (1995): “Mercados de trabajo en América Latina”, En *Perfiles Latinoamericanos*, FLACSO, México, Año 4, No.6, Junio.

Tardanico, Richard (1997): “From crisis to restructuring: Latin American transformations and urban employment in world perspective”, en Richard Tardanico y Rafael Menjívar (editores), *Global restructuring, employment and social inequality in urban Latin America*, North South Center Press, University of Miami.

Taylor-Dormond, Marvin (1991): “El Estado y la pobreza en Costa Rica”, *Revista de la CEPAL*, No. 43, abril, pp. 133-150.

Tezanos (1997): *Tecnología y sociedad en el nuevo siglo*, Madrid, Sistema.

Tokma, Víctor (1979): “Dinámica del mercado de trabajo urbano: el sector informal urbano en América Latina”, en Rubén Katzman y José Luis Reyna (comps.) *Fuerza de trabajo y movimientos laborales en América Latina*, El Colegio de México, México.

\_\_\_\_\_ (1982): “Desarrollo desigual y absorción de empleo”, Revista de la CEPAL No. 17, Agosto, Santiago de Chile.

\_\_\_\_\_ (1994): *Generación de empleo en un nuevo contexto estructural*, Oficina Regional de la OIT en América Latina y el Caribe, Lima.

\_\_\_\_\_ (1997): “Jobs and solidarity: challenges for post-adjustment in Latin America”, Luis Emmerij (comp.) *Economic and Social Development into the XXI Century*, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo y The Johns Hopkins University Press, USA.

\_\_\_\_\_ (1997): “Jobs and solidarity: Challenges for labor market policy in Latin America”, En Evelyne Huber (editora) *Models of Capitalism, Lessons for Latin America*, The Pennsylvania State University Press, University Park, Pennsylvania.

Tokman, Víctor y Daniel Martínez (1997): *Costos laborales y competitividad industrial en América Latina*, OIT, Ginebra y Lima,

\_\_\_\_\_ (1999): “Efectos de las reformas laborales: entre el empleo y la desprotección”, en Víctor Tokman y Daniel Martínez (editores) *Flexibilización en el margen: La reforma del contrato de trabajo*, OIT, Perú.

Trejos, Juan Diego (1991): “Informalidad y acumulación en el Area Metropolitana de San José”, en Juan Pablo Pérez Sáinz y Rafael Menjívar, coordinadores, *Informalidad urbana en Centroamérica: entre la acumulación y la subsistencia*, FLACSO/Nueva Sociedad, Caracas.

\_\_\_\_\_ (1999): *La microempresa de los noventa en Costa Rica*, OIT-PROMICRO, Costa Rica.

Trejos, Juan Diego (2000): “La equidad de la inversión social en el 2000”, Ponencia al Octavo Informe sobre el Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible, Estado de la Nación, San José.

Trejos, María E. (1997): *Relaciones laborales y reestructuración del Estado en Costa Rica*, Editorial Fundación EUNA, Heredia.

Trejos, María Eugenia (2000): Discusión y aplicación de la flexibilidad laboral en Costa Rica, ASEPROLA, mimeo.

\_\_\_\_\_ (2001) “El solidarismo en Costa Rica: eje de una estrategia antisindical”, *Cuadernos de Céndes*, Año 18, No 47, Segunda época, Caracas.

\_\_\_\_\_ (2002): “Organización y “flexibilidad laboral” el caso de las prendas de vestir en Costa Rica y El Salvador”, ASEPROLA, informe final, mimeo.

\_\_\_\_\_ (2004): “Diagnóstico del empleo para hombres y mujeres en la producción agrícola de exportación no tradicional”, informe final, ASEPROLA, mimeo.

Trejos, María E. y Minor Mora Salas (1995): “Entre la presión y el temor: condiciones laborales y organizativas en la industria costarricense”, Fundación Friedrich Ebert, San José.

Tuirán, Rodolfo (2000): “Estrategias familiares de vida en época de crisis: el caso de México”, *En cambio en el perfil de la familia: la experiencia regional*, Santiago de Chile, CEPAL, pp. 319-353.

Ulate, Anabelle (1999): “Reformas económicas en Costa Rica: un desafío para el empleo y el crecimiento con equidad”, Anabelle Ulate (compiladora) *Empleo, Crecimiento y Equidad: los retos de las reformas económicas y de finales del siglo XX en Costa Rica*, Editorial Universidad de Costa Rica, San José.

\_\_\_\_\_ (2000): *Empleo, Crecimiento y Equidad: los restos de las reformas económicas de finales del siglo XX en Costa Rica*, Costa Rica, EUCR, CEPAL.

\_\_\_\_\_ (2002): “Disyuntivas actuales de la política económica: el caso de Costa Rica”, Mauricio de Miranda (compilador), *Alternativas de política económica y social en América Latina y el Caribe: cuatro casos de estudio: Colombia, Costa Rica, Cuba y México*, Centro Editorial Javeriano, Colombia.

Valverde, Jaime (1993): *Coexistencia solidarismo-sindicalismo en el sector público de Costa Rica : un caso de pragmatismo laboral*, Fundación Friedrich Ebert/ASEPROLA, San José.

Valverde, José Ml., María E. Trejos y Minor Mora Salas (1995): *La movilidad laboral al descubierto*, IIS-ASEPROLA, San José, Costa Rica

Vargas, Juan Carlos (2004) “Migración internacional en Costa Rica: Características y tendencias en el período 1990-2003”, Ponencia al décimo Estado de la Nación, Proyecto Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible, CONARE, San José.

Vega, Isabel (2001): “las familias costarricenses en el contexto del nuevo milenio”, Allen Cordero e Isabel Vega (comp.) *Realidad familiar en Costa Rica: aportes y desafíos desde las Ciencias Sociales*, FLACSO-Costa Rica, San José.

Vega, María Luz (2000): *Reforma laboral en América Latina*, OIT, Oficina Regional para América Latina y el Caribe, Perú.

Vega, Mylena (2000): “La clase media en transición: situación y perspectivas al finalizar el siglo 20”, *Revista de Ciencias Sociales*, Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad de Costa Rica, Año XLII; NO. 86-87.

Villasuo, Juan Manuel (1990): “Reflexiones sobre la nueva estrategia de desarrollo costarricense” Luis Paulino Vargas (editor.) *Crisis económica y ajuste estructural*, EUNED, San José.

Vusković, Pedro (1993): *Pobreza y desigualdad social América Latina*, UNAM, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en humanidades, México.

Wallerstein, Inmanuel (1998): *El moderno sistema mundial*, Siglo XXI, México.

Weller, Jurgen (1996): “Efectos del ajuste estructural en el empleo y los ingresos agropecuarios, con énfasis en las exportaciones no tradicionales: los casos de Costa Rica y Honduras”, En: Helmut Nuhn y

Andreas Stamm (comps.), *Apertura Comercial en Centroamérica: nuevos retos para la agricultura*, DEI, San José.

Weller, Jürgen (1997): “El empleo rural no agropecuario en el Istmo Centroamericano”, *Revista de la CEPAL*, no. 62, agosto 1997.

\_\_\_\_\_ (1998): *Los mercados laborales en América Latina: su evolución en el largo plazo y sus tendencias recientes*, Serie Reformas Económicas, No. 11, CEAPL, Santiago de Chile.

\_\_\_\_\_ (2000): *Reformas económicas, crecimiento y empleo. Los mercados de trabajo en América Latina y el Caribe*, FCE/CEPAL, Santiago de Chile.

\_\_\_\_\_ (2004) “El empleo terciario en América Latina: entre la modernidad y la sobrevida”, *Revista de la CEPAL*, No. 84.

Williamson, John (1990): *Latin American adjustment : how much has happened?*, Institute for International Studies, Washington.

\_\_\_\_\_ (1991): *El cambio en las políticas económicas de América Latina*, Gernika, México.

\_\_\_\_\_ (2003): “Overview: an agenda for restarting growth and reform” Pedro Pablo Kuczynski y John Williamson (editores), *After the Washington Consensus. Restarting growth in Latin America*, IIE, Washington.

Yong, Marlone (1994): “Evolución y comportamiento del sector industrial de Costa Rica durante el período 1986-1992”, *Revista Acta Académica*, No.15, Universidad Autónoma de Centro América, San José.

Zapata, Francisco (1990): *Autonomía y subordinación en el sindicalismo latinoamericano*, El Colegio de México y Fondo de Cultura Económica, México.

Zapata, Francisco (2001): “¿Crisis del sindicalismo en América Latina?”, *Cuadernos del CENDES*, N° 147, Buenos Aires.

# ANEXO 1

## IMPUTACION DEL INGRESO IGNORADO

### 1. El problema

Uno de los problemas principales que suele trabajar con muestras grandes de datos, generadas como resultado del uso de técnicas de muestreo aleatorio, es la presencia de un número elevado de valores faltantes<sup>1</sup>. Esto es particularmente común en algunas variables claves para el análisis socio-económico. El ingreso suele ser un caso crítico ya que muchas personas entrevistadas, por diversas razones, no brindan esta información.

Al trabajar con las Encuestas de Hogares y Propósitos Múltiples (EHPM) que genera el Instituto Nacional de Estadística y Censo de Costa Rica (INEC), el investigador se ve confrontado a este problema. Estas encuestas suelen tener un elevado número de no respuestas en la variable ingreso, lo cual se torna crítico en nuestro estudio dada la centralidad que ocupa el estudio de la precariedad de ingresos en el mercado laboral.

De hecho, en el caso costarricense, si se observan los dos años de interés de nuestro estudio, se tiene que el porcentaje de población ocupada que no reporta ingresos oscila entre poco menos de dos décimos en 1989 y cerca de un décimo en el 2000. Es claro que las estimaciones estadísticas que se realicen haciendo caso omiso de esta población reducen los intervalos de confianza de las muestras en estudio.

**Cuadro 1**  
**población ocupada con y sin ingreso reportado**  
**en la ocupación principal**

Condición	1989		2000	
	TOTAL	%	TOTAL	%
Con Información	805.191	81,6	1296445	90,7
Sin Información	181.649	18,4	122180	9,3
Total	986.840	100	1318625	100

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM

El problema no sólo radica en que el número de casos con información de ingresos desconocida es elevado, sino que ha variado a lo largo del tiempo. Como bien lo muestra el cuadro anterior, con el paso de los años ha mejorado notoriamente la captación de ingresos correspondiente a la ocupación principal de la fuerza. Empero, esto plantea un nuevo problema, de carácter sustantivo. No es claro si

<sup>1</sup> No es necesario que el número de observaciones con que se opera sea el resultado de un levantamiento estadístico por muestreo. Piénsese por ejemplo, en el análisis de series temporales, donde los investigadores comúnmente suelen enfrentar el problema de falta de información para uno o varios años de interés. También es común que en estudios comparativos, por ejemplo, sobre el nivel de desarrollo de un país, no se cuente con información completa en el conjunto de indicadores seleccionados para la totalidad de casos bajo estudio.

tendencias que puedan observarse al analizar la información del período en estudio, son producto de los procesos de reestructuración que experimentan los mercados laborales, o en su defecto, resultado de una mejor captación de información en la variable en estudio.

Más aún, quienes suelen ignorar el problema de la no respuesta, suponen que no existe un patrón determinado entre la fuerza laboral ocupada que no brinda información, en nuestro caso, a la pregunta sobre el ingreso de la ocupación principal. Esto quiere decir que los casos de no respuesta se han distribuido de manera aleatoria. Un análisis estadístico elemental de este supuesto, muestra con absoluta contundencia su falta de sustento empírico. Es decir, la improcedencia de tal supuesto.

<b>Cuadro 2</b>		
<b>Distribución de los casos de no respuesta en ingreso de la ocupación principal, por categoría ocupacional (porcentajes)</b>		
<b>Categoría Ocupacional</b>	<b>1989</b>	<b>2000</b>
Patrono	38.1	16.2
Cuenta propia	25.5	10.7
Asalariado sector público	18.5	11.7
Asalariado sector privado	16.3	8.0
Asalariado empleo doméstico	9.1	5.8
total	19.3	9.3
<b>Fuente:</b> Elaboración propia, con datos EHPM.		

En la Información contenida en el cuadro anterior se muestra que la población ocupada que no reporta ingreso en la ocupación principal se distribuye de forma diversa entre los diferentes tipos de categoría ocupacional. Esta distribución estaría sugiriendo, en apariencia, la ausencia de un patrón básico en la estructura de los datos. No obstante, un análisis más detallado de la información contenida en el cuadro revela lo contrario, pues se nota, un patrón claramente definido. La no respuesta alcanza su mayor nivel entre los patronos, tiende a ser ligeramente inferior entre los trabajadores por cuenta propia; para continuar siendo aún menor entre los trabajadores asalariados (del sector privado y del público), hasta alcanzar su mínima expresión en el caso del empleo doméstico. El patrón se mantiene invariable entre 1989 y el 2000. Las variaciones que se observan en estos años son derivadas del cambio de nivel, más no del patrón de distribución de la información observado.

Empero, más importante aún es señalar, en nuestro caso, que un elevado porcentaje de trabajadores asalariados (tanto del sector público como del privado) no reportan ingresos en su ocupación principal. Si se procediera a realizar el análisis haciendo caso omiso del problema del subregistro, se estaría perdiendo cerca del 35% de los casos de interés para calificar el empleo según nivel de precariedad laboral en 1989 y poco menos de un 20% en el caso del 2000. Es claro que de proceder por esta vía la pérdida de información sería muy sensible y podría afectar los hallazgos de la investigación.

En síntesis, un estudio que proponga estudiar los cambios en el empleo observados en el contexto de las reformas estructurales, e identifique a la variable ingresos laborales como un indicador clave para

valorar posibles procesos de recomposición en la dinámica de los mercados laborales, se confronta con el problema de la información faltante. La pregunta que se plantea, entonces, es ¿cómo superar esta limitación?

## 2. Las alternativas de solución

Existen varias estrategias para abordar este problema. La más común es ignorarlo. De esta manera se trata la base de datos como si el conjunto de información faltante no tuviese efecto alguno sobre el análisis que se realiza. En general cuando se adopta esta estrategia se introduce un supuesto ya que se asume que las observaciones faltantes no tienen relación con el conjunto de observaciones que sí están completas. Se trata, a decir de Griliches<sup>2</sup> de un **caso ignorable**, puesto que, si la información faltante no está relacionada con la información de los casos completos, se pueden estudiar estos sin que sus propiedades o cualidades estén afectadas por la presencia de los primeros.

Pero qué sucede si este supuesto es falso, es decir, cuando la información faltante sí está sistemáticamente vinculada con el objeto bajo estudio. Greene (2000, 371) pone como ejemplo la realización de una encuesta para estudiar el comportamiento del gasto y un grupo de los entrevistados, digamos los de altos ingresos, tienden a no brindar información. En este caso, señala el autor, "...los espacios en blanco del conjunto de datos no son simplemente datos desconocidos, sino que nos están dando información sobre el individuo correspondiente. En este caso las observaciones completas serán cualitativamente diferentes." Es decir, no se podría ignorar los casos con información desconocida puesto que ello introduciría un sesgo en el estudio.

Además de esta razón, la salida pragmática de ignorar los casos con valores desconocidos enfrenta otras dificultades adicionales. En primer lugar, para adoptar esta estrategia primero habría que demostrar que la información perdida<sup>3</sup> se distribuye de forma aleatoria entre el conjunto de la población entrevistada. Segundo, que el número de casos con información incompleta, que se estaría eliminando del análisis, no afecta ni la eficiencia ni la confiabilidad de las estimaciones que se realicen. Tercero que la submuestra resultante, producto de la eliminación de los casos con valores ignorados en la variable estudiada, continua siendo representativa del universo poblacional al cual está referida. Cuarto, que es válido asignar a todos los casos la ponderación que originalmente les fue conferida como resultado de los procedimientos de muestreo estadístico utilizados; es decir que el diseño muestral original que incluye todos los casos, no se ve alterado con la decisión de trabajar con una submuestra que sólo contiene los casos con información completa.

Los especialistas en la materia concuerdan en señalar que cuando el número de casos que han de sustraerse de la muestra original por razones de falta de información en alguna variable central del análisis es elevado, ninguna de las condiciones antes señaladas se cumplen (Odynak, 1987; Greene, 2000; Little & Rubin, 1987; Little & Rubin, 1990; Allison, 2002).

En consecuencia, la opción de ignorar la presencia de casos con información faltante no es estadísticamente inconsistente cuando el número de casos problemáticos es elevado. Pese a ello, está es una práctica común entre los estudiosos del mercado de trabajo en Costa Rica, más no por ello la estrategia a seguir. En sentido estricto, y como se ha comentado para el caso mexicano, puede

---

<sup>2</sup> Griliches (1986), citado por Greene (2000, 371).

<sup>3</sup> En adelante usaremos esta expresión para referirnos a lo que en inglés se conoce como "missing data".

afirmarse que “la decisión de descartar esa información no tiene soporte teórico y, de hecho, no es obvio que este tipo de observaciones carezcan totalmente de valor” (Comité Técnico, 2002, 47).

De lo anteriormente expuesto se deduce que hay que ensayar una respuesta al problema de la información faltante en variables centrales del análisis. Es necesario analizar las alternativas metodológicas disponibles para enfrentar este problema y seleccionar la que más se ajuste a los fines de esta investigación.

Little y Rubin (1990) señalan que son tres las estrategias que han desarrollado los especialistas para analizar y enfrentar la falta de información, cuando se considera que el problema es lo suficientemente agudo como prestarle atención, a saber: la imputación, la ponderación y el análisis directo de la información incompleta<sup>4</sup>.

La imputación reemplaza valores perdidos con estimaciones apropiadas y posteriormente aplica métodos estadísticos estándares para el análisis del conjunto de la información<sup>5</sup>. A decir de Greene (2003), “todos los métodos que existen para manejar datos incompletos lo que hacen es llenar, de alguna manera, los espacios en blanco para que sea posible utilizar cualquier información que pueda estar contenida en los dos últimos grupos de observaciones”. El elemento crítico se encuentra aquí en la frase “...alguna manera”, puesto que las propiedades de la información que se obtiene por medio de las imputaciones varía significativamente según el método que se adopte. En particular, los métodos de imputación basados en modelos de regresión simple generan estimadores que no son eficientes.

Si bien, el procedimiento de imputación, bajo cualquier método que se realice, presenta la ventaja expuesta, tiene como su principal debilidad el que se trata la información resultante como si fuese “real”, lo cual tiende a sobreestimar la precisión del análisis estadístico (Little y Rubin, 1990). Sin embargo, esta limitación es superada cuando se usa un procedimiento de imputación múltiple, el cual permite generar soluciones robustas desde un punto de vista estadístico. Más aún, Little y Rubin (1987; 1990); Allison (2002) y Greene (2003) sostienen que este es el mejor método del que se dispone cuando se trata de estimar el valor promedio de una variable “X”, objetivo central en nuestro caso.

Uno de los métodos más populares de imputación consiste en atribuirle a los casos con información faltante, en la variable de interés, el valor promedio observado en la muestra bajo análisis de un grupo específico construido para tales fines. Este método goza de gran popularidad entre los investigadores, debido a la facilidad con que puede obtenerse una solución. No obstante, tiene la desventaja de no cumplir con una de las condiciones básicas que se considera debe satisfacer un procedimiento de imputación riguroso, a saber: la generación de estimadores insesgados<sup>6</sup>. Más aún, se sostiene que esta solución de sustituir cada valor que falta en la variable X, en el grupo, digamos A (por ejemplo

---

<sup>4</sup> Odynak (1987) presenta una reseña sintética de las principales técnicas de imputación de ingresos que se usan entre los especialistas. Little y Rubin (1987) realizan un análisis detallado y crítico de cada una de las técnicas disponibles no sólo en materia de imputación sino también de ponderación y análisis directo de datos incompletos. Allison (2002) presenta de manera sintética pero rigurosa las principales ventajas y desventajas de los métodos de tratamiento de valores ignorados disponibles hasta la fecha.

<sup>5</sup> El método de imputación de ingresos más usados es el de asignar a los casos que carecen de información en esta variable el ingreso promedio del grupo de referencia. Greene (2003) ha demostrado formalmente los inconvenientes que conlleva esta estrategia. Al igual que Little y Rubin (1987; 1990) y Allison (2002) se inclina por el uso de métodos multivariados de imputación, aunque muestra algunas reservas sobre las soluciones alcanzadas, ver al respecto Greene, 2003, pp. 259-263.

<sup>6</sup> La demostración formal de esta conclusión puede consultarse en Greene (2000, 373).

trabajadores asalariados del sector privado), no origina ningún cambio en los datos y resulta equivalente a eliminar los datos incompletos (Greene, 2003, 373).

Los métodos de ponderación, por su parte, descartan completamente los casos con valores ignorados y redefinen una nueva ponderación a cada uno de los casos que no fueron descartados con el fin de compensar las pérdidas generadas por la eliminación de los casos con valores ignorados de la base de datos. Comúnmente se aplica para subsanar problemas de falta de respuesta en encuestas. En este caso las ponderaciones son recalculadas de manera proporcional al inverso de la razón de respuesta en celdas ajustadas formadas por la combinación de las variables que orientaron el diseño de la encuesta. A decir de Little & Rubin (1990, 377) el método sólo es aplicable, en sentido estricto, a patrones monótonos de información pérdida, y la derivación de errores estándares a partir de análisis ponderados es sumamente difícil. Esta apreciación debe retenerse por cuanto, en nuestro caso, la estrategia que se adopte debe permitir el uso de métodos de análisis multivariado (Ej. regresión lineal múltiple) de información en el cual el cálculo del error estándar deviene un elemento crítico del análisis.

Finalmente, el análisis directo de la información faltante estudia todos los datos usando un método que no requiere matrices rectangulares y da lugar a procedimientos de imputación múltiple (Little y Rubin, 1990; Allison, 2002). Los dos métodos más empleados en esta estrategia son el análisis de casos disponible y el método de Máxima Verosimilitud. La gran desventaja de esta estrategia es que no constituye un enfoque confiable para resolver el problema soliendo generar estimaciones que son poco eficientes.

El enfoque de Máxima Verosimilitud (MV) requiere especificar un modelo para la distribución conjunta, por ejemplo de  $X_1$  y  $X_2$ ; computar la probabilidad de los datos observados bajo este modelo, en el cual se estima la densidad de la probabilidad de los datos como función de los parámetros para los valores observados; y por medio de ella estimar los parámetros que maximizan la probabilidad. Se trata de un modelo de regresión (múltiple) que en lugar de usar el método de mínimos cuadrados, ajusta los estimadores con base en el método MV. La ventaja que presenta es que las estimaciones resultados no están asociados con ningún esquema de imputación basado en observaciones (predictores) individuales. Como bien muestran Little y Rubin (1987) y Allison (2002) si el modelo que da lugar a la identificación de las variables predictoras para realizar la imputación es correcto, los estimadores calculados serán insesgados y eficientes.

También es posible obtener estimadores que reúnan estas dos cualidades (insesgados y eficientes) usando el método de mínimos cuadrados ordinarios en modelos de regresión múltiple. En este caso los valores imputados se generan a partir de la distribución de predicción para cada valor ignorado. En concreto, el método consiste en identificar un conjunto de variables predictoras de la variable de interés. Los coeficientes de las variables de predicción se extraen regresando la variable con casos ignorados, en un conjunto amplio de posibles predictores; usando para ello todos los casos donde sí se ha logrado recopilar la información de interés. Posteriormente, los coeficientes de regresión obtenidos se emplean para estimar los valores de la variable de interés para los casos en que no se disponía de tal información.

Greene (2003: 37-38) sostiene que la ecuación que resulta de esta estimación produce estimadores insesgados y eficientes sólo cuando es posible tomar en cuenta el error de predicción en la ecuación de imputación; en caso contrario no se cumple esta condición. Esta operación, como veremos, tiene

solución cuando se utiliza la misma fuente de información para estimar los valores ignorados. Empero, no acontece lo mismo cuando se emplea otra fuente de información, y en su lugar se han de recurrir a otros procedimientos para validar los resultados obtenidos con base en la imputación realizada<sup>7</sup>. En nuestro caso, esto último no aplicaría por cuanto el ejercicio de imputación a realizar toma como fuente de información la misma base de datos bajo análisis.

De acuerdo con los especialistas, el enfoque de mayor utilidad para lidiar con el problemas de información ignorada, consiste en realizar inferencias con base en un modelo de regresión múltiple, específicamente construido para sustituir los valores desconocidos a partir de la estructura observada en la información disponible; es decir, usando la base de datos original.

Puesto que la solución anterior se puede lograr ajustando un modelo de regresión múltiple, sobre los determinantes del ingreso de la fuerza laboral ocupada, hemos optado en nuestro trabajo por adoptar este último procedimiento. Recuérdese que si el modelo de regresión está bien especificado, la solución generada sería tanto eficiente como confiable. De donde se desprende que el paso crítico consiste, en lo fundamental, en el ajuste del modelo de regresión que servirá para identificar las variables predictoras del ingreso laboral.

La estrategia propuesta por los especialistas es utilizar un modelo de regresión muy amplio para, por medio de aproximaciones sucesivas, ir ajustando el modelo hasta encontrar la solución final. La lógica es básica, emplear el máximo de información disponible en la base de datos para predecir los valores faltantes en la variable de interés. Pero, estar seguro de que el modelo final no incluye variables irrelevantes.

### **3. El procedimiento de ajuste de la ecuación de regresión**

El primer paso consistió en ajustar, para cada uno de los años en estudio por separado (1989 y 2000) una ecuación de regresión sobre los determinantes del ingreso de la ocupación principal de la población ocupada. Para esto fue necesario, previamente, distinguir tres grupos. Primero la fuerza laboral ocupada que tiene un ingreso ignorado. Segundo, la fuerza laboral ocupada que tiene un ingreso igual a cero pues laboran como trabajadores no remunerados. Tercero identificar la fuerza laboral cuyos ingresos son mayores que 0.

El segundo paso fue identificar, en cada una de las encuestas de hogares con que se trabaja el universo de variables posibles que pueden servir como predictoras del ingreso. Se adoptó un enfoque amplio en la materia. Es decir, se consideraron tanto variables relacionadas con capital humano (ejm. último año aprobado), variables demográficas (edad, sexo) variables relacionadas con la configuración espacial de los mercados laborales (contexto urbano, rural; región de planificación); variables relacionadas con la unidad productiva (tamaño del establecimiento, rama de actividad; sector público o privado); variables asociadas con la actividad productiva desempeñada (por ejemplo, grupo ocupacional); variables vinculadas a la relación con los medios de producción (posición ocupacional); variables asociadas con la duración de la jornada laboral (horas de trabajo semanales en ocupación principal); variables que

---

<sup>7</sup> Véase por ejemplo la estrategia de validación adoptada por Cortés y otros (2003) para evaluar la calidad de la solución de imputación seguida con el fin de estimar el ingreso no-monetario de los hogares en Chiapas en el marco de un estudio sobre la Pobreza en esta entidad de la Federación Mexicana.

califican al tipo de empleo (por ejemplo, si tiene seguro social); variables que califican al puesto (si es estable, temporal, ocasional y tiempo de trabajo); variables que califican la condición migratoria del sujeto (si es nacional o extranjero; si es migrante interno); variables que califican la condición educacional del trabajador (si está o no estudiando actualmente) y variables ligadas a la posición que ocupa el trabajador/a en el hogar (jefe, cónyuge, etc.).

Se diferenciaron, por un lado, las variables definidas en escala de razón o intervalo (ejm. ingreso; nivel educativo, duración jornada laboral, edad) las cuales fueron introducidas al modelo sin considerar los valores ignorados respectivos. Por otro, las variables medidas en escala nominal que daban lugar, directamente, a regresores dicotómicos (ejm. sexo; contexto rural u urbano). Y, finalmente, las variables nominales de más de dos grupos que dan lugar a un subconjunto de regresores dicotómicos, como por ejemplo (Región de planificación; rama de actividad, categoría ocupacional, etc.). En este último caso se optó siempre por usar un sistema lo más desagregado posible, a efectos de poder distinguir, con mayor precisión, el impacto que sobre el ingreso tiene el regresor respectivo, una vez que se controla por el resto de variables consideradas en el modelo.

El modelo de regresión múltiple se ajustó por etapas. Una vez construido el conjunto de variables que fueron introducidas en él, por medio de un procedimiento iterativo se va, paso a paso ajustando el modelo (MCO) hasta alcanzar una solución estable desde un punto de vista econométrico. Es decir, una solución a la cual si se le incluyen variables externas no se obtiene cambios en los estadísticos de bondad de ajuste del modelo. Como es de esperar, alcanzar la solución final implica la ejecución de una gran cantidad de regresiones, que van permitiendo discriminar, paso a paso, los regresores que sí tienen capacidad predictiva del ingreso de aquellos que no la tienen.

Formalmente se trabaja con una ecuación de regresión que establece, a nivel teórico, lo siguiente:

$$Y = X'\beta \quad (1),$$

donde,

Y = valor observado de la variable dependiente, en nuestro caso el ingreso mensual de la ocupación principal

X' = matriz de regresores (variables explicativas)

$\beta$  = la matriz de coeficientes de regresión estimados

Sin embargo, debe tenerse presente que a la hora de hacer la estimación respectiva el modelo teórico se transforma en uno de orden operativo. Esta transformación queda expresada formalmente en los siguientes términos:

$$\bar{Y} = X' \beta + \epsilon \quad (2),$$

donde,

$\bar{Y}$  = el valor predicho del Y observado con base en la ecuación de regresión

- $X$  = la matriz de datos que contiene la información sobre el conjunto de regresores que fueron introducidos en el modelo de regresión.
- $\beta$  = la matriz de coeficientes de regresión estimados
- $\epsilon$  = la matriz de los residuos generados por el modelo de regresión (componente aleatorio)

En un primer momento, se ajusta el modelo con el universo de regresores definida en la ecuación de regresión inicial (2). La solución obtenida permite, en un segundo momento, proceder a eliminar, tentativamente de la ecuación de regresión, los predictores que no resultaron estadísticamente significativos (nivel de significancia del 95%). Esta misma operación se realiza tantas veces como sea necesaria hasta alcanzar la solución que explica la mayor varianza posible del ingreso de la ocupación principal. Sin embargo, una vez lograda esta solución se toma el camino inverso, es decir, volver a introducir, una por una, todos los regresores que fueron eliminados en el camino para comprobar que los mismos no tienen incidencia en el cambio observado en la variable dependiente. Sólo cuando se ha concluido esta tarea, se puede arribar a la primera conclusión que indica que se está frente a un modelo estable desde el punto de vista estadístico.

Los coeficientes beta ( $\beta$ ) así estimados pasan ahora a formar parte de la ecuación de imputación que se empleará precisamente para llenar los espacios en blanco en la variable ingreso, es decir, para dar cuenta de los casos con ingreso ignorado. Recuérdese que estas operaciones se realizan sólo con la población ocupada que sí reportó ingreso. Ello implica, que en la práctica se está empleando la estructura de determinantes del ingreso de la población con ingreso reportado para reproducir los valores respectivos de aquella que no reportó el ingreso laboral de la ocupación principal.

Sin embargo, debe tomarse en cuenta que un modelo de regresión estimado de esta forma presenta una dificultad para realizar el ejercicio de imputación. El problema se deriva en que, para que la estimación sea eficiente se necesita que el coeficiente de determinación del modelo de regresión ( $R^2$ ) sea alto, es decir, que la diferencia entre el  $Y$  observado ( $Y$ ) y el  $Y$  estimado ( $\bar{Y}$ ) sea mínima. En otras palabras, que los residuos generados por el modelo de regresión sean mínimos.

Como bien lo muestra Greene (2003) cuando se trabaja con datos desagregados a nivel de individuos, por lo general, los coeficientes de determinación no son elevados. Máxime si se estudia una variable dependiente como el ingreso, la cual tiene una alta dispersión. Esto implica que al incorporar los residuos en la estimación del ingreso imputado, una gran cantidad de casos queda indefinida, pues se obtienen ingresos negativos, lo cual es una solución inconsistente.

Para enfrentar este dilema se debe, por tanto, ajustar un modelo de regresión en el cual la variable dependiente estudiada es transformada. En nuestro caso se emplea la transformación logarítmica por tres razones. Primero, esta transformación permite disminuir la varianza de  $Y$ , con lo cual se logra mejorar la capacidad predictiva de varios de los regresores introducidos en el modelo de regresión original. Segundo, como consecuencia de lo anterior, aumenta el coeficiente de determinación producido por el modelo de regresión ( $R^2$ ), lo que en la práctica implica, que la distancia entre  $Y$  y  $\bar{Y}$  es menor que la inicialmente observada. Tercero la transformación logarítmica presenta dos propiedades matemáticas de gran utilidad en este caso. Por un lado, permite modificar la escala inicial de medición sin alterar el orden de los valores. Por otro, posibilita regresar a la escala de medición

original aplicando una función matemática relativamente sencilla (el antilogaritmo). Debido a esta última propiedad, se pueden hacer los cálculos respectivos con una variable dependiente medida en escala logarítmica y después regresar la misma a su escala original (colones corrientes del año respectivo).

Todo este ejercicio debe realizarse con un único propósito, tomar en cuenta los errores de medición del ingreso en que se incurre al estimar un modelo de regresión múltiple. Recuérdese teóricamente que los residuos se producen como resultado de errores de medición en los indicadores introducidos en el modelo de regresión; errores de muestreo; omisión de variables relevantes en el análisis; tanto como por la presencia de factores aleatorios.

Si no se toman las previsiones necesarias para incorporar los residuos en la imputación de ingresos se estaría cometiendo un sesgo en la misma. Así en lugar de estimarse un  $Y$ , se estaría generando un  $\bar{Y}$ ; siendo que el mismo puede en algunos casos sobreestimar el ingreso en tanto que en otros subestimarlos, la solución que se lograría no cumpliría con la condición de generar estimadores estadísticos eficientes e insesgados. De donde se desprende la relevancia de esta aparente complicación estadística.

En términos formales la ecuación de regresión que se procede a ajustar es la siguiente:

$$\ln Y = X'\beta + \epsilon \quad (3)$$

Cuando en lugar de estimar el modelo original, se procede a ajustar un modelo semilogarítmico, se obtienen los estadísticos de bondad de ajuste de los modelos de regresión empleados. Estos datos muestran que se trata de modelos que explican un alto porcentaje de la varianza de la variable dependiente (logaritmo del ingreso mensual de la ocupación principal). Asimismo, en los tres casos, la prueba F indica que los resultados generados por los modelos de regresión no son atribuibles al azar, sino son producto del conjunto de regresores incluidos en el estudio que terminaron siendo significativamente diferentes de cero.

**CUADRO 3**  
**ESTADISTICOS DE BONDAD DE AJUSTE MODELOS DE REGRESION POR AÑO**

<b>Estadístico</b>	<b>1989</b>	<b>2000</b>
$R^2$ -ajustado	.553	.514
F	201.70	221.21
Significancia F	.000	.000
N	9,399	13,381

Hemos formulado teóricamente en qué consisten las ecuaciones que se emplearan para realizar la imputación de ingresos. También hemos indicado de dónde se obtienen los coeficientes de imputación a emplear. Lo que no hemos mostrado aún son los resultados concretos, es decir las ecuaciones de imputación que se han empleado. Para ello, deben presentarse los resultados de los modelos de

regresión ajustados por separado. Esto por cuanto, para cada año, se utilizará una ecuación de imputación particular que identifica no sólo los términos que deben ser introducidos en la ecuación (coeficientes beta) sino también el peso y dirección que los mismos tienen. Como los resultados varían de año a año es mejor exponer los resultados uno por uno.

Iniciemos con los resultados para el primer año, 1989. Previamente se mostraron los estadísticos de bondad de ajuste del modelo de regresión respectivo, así que no habrá necesidad de regresar a ellos. Nos conformamos ahora con mostrar los valores de los coeficientes beta y su significación referentes al modelo de regresión estabilizado que se logró ajustar. La tabla siguiente contiene la información respectiva, tal cual es generada por el programa estadístico que se ha empleado para hacer los cálculos respectivos (SPSS). Como bien puede observarse, la tabla sólo incluye regresores con significación estadística diferente de 0 en un intervalo de confianza del 95%. De esta tabla lo relevante son los coeficientes beta, que como se indicó previamente determinan los valores de cada uno de los términos que se empleará en el algoritmo de imputación de ingresos. Este algoritmo, formalmente se escribe de la siguiente manera:

$$Y_{1989}^* = 10.582 + \text{region1} * (.096) + \text{region2} * (.068) + \text{region3} * (-.091) + \text{region6} * (0.189) + \text{zona1} * (.067) + \text{zona2} * (.059) + \text{relacion1} * (1.0) + \text{estadoci1} * (-2.129) + \text{estadoci2} * (-2.069) + \text{estadoci3} * (-2.099) + \text{estadoci4} * (2.254) + \text{estadoci5} * (2.154) + \text{estadoci6} * (2.188) + \text{sexo} * (-.195) + \text{asistere} * (0.86) + \text{sectorre1} * (-.106) + \text{sectore2} * (-.094) + \text{sectorre5} * (-.339) + \text{sectorre6} * (-.330) + \text{catocupre1} * (.339) + \text{catocupre4} * (-.465) + \text{tamempre3} * (0.69) + \text{tamepre4} * (0.57) + \text{tieneot} * (0.62) + \text{seguro1} * (0.14) + \text{seguro3} * (0.266) + \text{seguro4} * (-.086) + \text{seguro5} * (-.187) + \text{seguro7} * (-.728) + \text{seguro8} * (-.239) + \text{seguro9} * (-.320) + \text{ramare1} * (.091) + \text{ramare3} * (.300) + \text{ramare4} * (-.384) + \text{grupopre1} * (.540) + \text{grupore2} * (.636) + \text{grupore3} * (.380) + \text{grupore4} * (.302) + \text{grupore6} * (.345) + \text{grupore8} * (.214) + \text{grupore9} * (.155) + \text{grupore10} * (.192) + \text{salimentore} * (-.218) + \text{cooperativap} * (.155) + \text{cooperativat} * (.217) + \text{cooperativas} * (.207) + \text{cooperativaac} * (.124) + \text{cooperativaot} * (.270) + \text{edad25a49} * (.078) + \text{edad55} * (-.155) + \text{educa1} * (.132) + \text{educa2} * (.303) + \text{educa3} * (.389) + \text{educa4} * (.468) + \text{educa5} * (.551) + \text{educa6} * (.144)$$

donde Y\* es el logaritmo del ingreso/salario mensual de la ocupación principal, los nombres del lado derecho de la ecuación identifican los regresores<sup>8</sup> y sus respectivos coeficientes.

Para el año 2000, el algoritmo de imputación de ingresos, derivado de la regresión MCO ajustada, empleado para realizar la estimación de ingresos en los casos ignorados queda definido en los siguientes términos:

$$Y_{2000}^* = 10.876 + \text{region3} * (-.094) + \text{region4} * (-.099) + \text{zona1} * (.089) + \text{relacion1} * (.095) + \text{estadoci1} * (.080) + \text{estadoci2} * (.120) + \text{estadoci3} * (.091) + \text{estadoci5} * (.181) + \text{sexo} * (-.191) + \text{asistere} * (.050) + \text{sectorre1} * (-.226) + \text{sectorre2} * (-.220) + \text{sectorre5} * (-.242) + \text{sectorre6} * (-.217) + \text{catocupre2} * (-.322) + \text{catocupre3} * (-.344) + \text{catocupre4} *$$

<sup>8</sup> Véase anexo1 de este capítulo en el cual se describe la referencia concreta de los regresores empleados en el análisis de regresión.

(-.499) + tamempre2 \* (.101) + tamempre3 \* (.107) + (tamempre4 \* (.165) + tamempre5 \* (.113) + tamempre7 \* (.187) + tamempre 8 \* (.205) + tamempre9 \* (.172) + tamempre10 \* (.186) + tamempre11 \* (.270) + tamempre12 \* (.140) + horast1 \* (.012) + seguro1 \* (.181) + seguro3 \* (.132) + seguro4 \* (-.259) + seguro5 \* (-.147) + seguro6 \* (-.506) + seguro9 \* (-.618) + ramare1 \* (-.144) + ramare4 \* (-.364) + ramare7 \* (.190) + ramare8 \* (.102) + ramare11 \* (.085) + ramare12 \* (.077) + ramare13 \* (.084) + grupore1 \* (.222) + grupore2 \* (.330) + grupore4 \* (.129) + grupore6 \* (.167) + edad18a24 \* (.154) + edad25a49 \* (.201) + edad50a64 \* (.180) + educa1 \* (.109) + educa2 \* (.265) + educa3 \* (.310) + educa4 \* (.503) + educa5 \* (.472) + educa6 \* (-.274) + solidarista \* (.129) + titulo1 \* (-.392) + titulo2 \* (-.225) + titulo3 \* (-.363) + titulo4 \* (-.236) + titulo6 \* (.222) + migra1 \* (.163) + migra3 \* (.190) + afiliado7 \* (-.117) .

Con ayuda de estos predictores se procedió a realizar una primera estimación de ingresos, año por año, y sólo para los casos con información ignorado. Esta primera estimación permite realizar una primera estimación del ingreso ignorado, caso por caso. Sin embargo adolece de un defecto mayor que pasamos a comentar en el apartado siguiente.

#### 4. La inclusión de los residuos en la imputación de ingreso

La ecuación tres muestra con claridad que la variable dependiente está expresada ahora en una escala logarítmica. Consecuentemente, los coeficientes de regresión  $\beta$  estimados también tendrán esta característica. Como se indicó anteriormente, una vez que se halla considerado el residuo en el ingreso imputado, debe regresarse la variable de ingresos a su unidad de medición original.

Para realizar tal operación basta sólo con tomar el antilogaritmo, lo cual se logra elevando el número matemático “e”, base del logaritmo natural, por el coeficiente de regresión respectivo, y procediendo a hacer la suma indicada en la ecuación de regresión con que se opera. En términos formales esto se expresa según lo muestra la ecuación 4:

$$Y = e^{b_1} + e^{b_2} + \dots + e^{b_n} \quad (4),$$

La ecuación 5 muestra que al obtener el antilogaritmo de la ecuación de regresión lo que se obtiene es un  $\bar{Y}$ . Sin embargo, el ejercicio de imputación no acaba aquí pues como se ha indicado en el texto el objetivo final consiste en estimar Y-observado. Para ello hay que explicar cómo se introducen los residuos en el ingreso imputado a efectos de generar Y-observado y producir estimadores eficientes.

Esta tarea se realiza en varios pasos. El primero consiste en ordenar la base de datos de manera ascendente tomando como variable de ordenamiento la nueva variable que contiene el ingreso imputado, que denominaremos aquí INGIMPUTA. Previamente, cuando se alcanzó el modelo de regresión definitivo, y se obtuvieron los coeficientes de regresión respectivos, tuvo que generarse en la matriz de datos una variable que, para cada caso, identifica el error de predicción de esta ecuación, es decir un  $\bar{Y}$ . Al respecto debe tenerse presente que esta variable sólo tiene información (valores numéricos) para los casos que sirvieron como referencia en la estimación de la ecuación de regresión

respectiva. Esto implica que los casos con ingreso ignorado tendrán, en la variable correspondiente a los residuos, valores missing. Por definición sabemos que:

$$Y = \bar{Y} + e \quad (6)$$

Si la ecuación de regresión permite estimar  $\bar{Y}$ , es necesario, como mencionamos sumar a este valor los residuos respectivos para generar Y, para lo cual se recurre al auxilio brindado por la ecuación 6. Sin embargo, la pregunta que surge es cómo generar los residuos para los casos que no entraron en el modelo de regresión. Para resolver este problema, los textos especializados sugieren utilizar el siguiente procedimiento. Una vez ordenada la base de datos con base en el ingreso estimado, se procede a generar los residuos correspondientes para los casos con ingreso ignorado, esto con el fin de afinar la predicción de ingresos realizada. Para los individuos ocupados con ingresos laborales no declarados el residuo correspondiente a su caso se calcula promediando el valor el residual de la observación del caso inmediatamente anterior y posterior con ingreso conocido. Esto implica que el ingreso imputado para los casos con no respuesta será el producto de la suma del ingreso y el error estimado (Brick y Kalton, 1996; Kalton y Kasprzyk, 1986; Rubin, 1987; Allison, 2002).

Esta operación puede aclararse con un ejemplo concreto. En la tabla siguiente se presenta una matriz de datos ordenada por con base en la variable ingreso imputado. Como puede observarse existen tres columnas. La primera contiene la información de los ingresos reportados por los sujetos entrevistados, siendo que para un caso no se cuenta con esta información. La segunda corresponde al ingreso imputado que se genera con base en la ecuación 2. La tercera corresponde a los errores de predicción que se cometen al estimar el ingreso observado con base en la ecuación 2. Como bien lo muestra el ejemplo, de los cuatro casos contenidos en la tabla comentada, tan sólo es necesario imputar el ingreso en un caso. Si se hace la imputación sólo con los coeficientes de regresión obtenidos con base en la ecuación 2 se comete un error de estimación desconocido. Sin embargo, se puede aproximar este error calculando el valor de los residuos conforme se indicó previamente. Es decir tomando los residuos del caso 1 y sumándole el valor de los residuos del caso 3 y posteriormente dividiendo el cociente entre 2.

<b>Cuadro 4</b>			
<b>Ejercicio ilustrativo de imputación de ingresos con corrección de residuos</b>			
<b>Ingreso observado</b>	<b>Ingreso imputado</b>	<b>residuos</b>	<b>Ingreso final</b>
10.000	10.250	250	10.000
Ignorado	10.275	Ignorado	10.480
10.500	10.300	200	10.500
10.700	10.650	50	10.700

En algunos casos el agregar el error de predicción al ingreso imputado implicará una disminución del ingreso, mientras que en otros casos sucederá lo contrario. Lo que se pudo observar cuando se realizaron los ejercicios de corrección del ingreso para los años en estudio es que, por lo general, en los casos en que el ingreso es muy bajo la corrección por residuos tiende a hacer un ajuste hacia abajo, indicando que la ecuación de imputación suele sobreestimar el ingreso en estos casos. Sucede lo contrario en los casos de ingresos altos.

Debe notarse además que la variable final de ingresos contendrá información para todos los casos. Sin embargo, la imputación sólo se realiza para aquellos casos con ingresos laborales en la ocupación principal ignorado. En los otros casos se trabajará con el ingreso originalmente reportado en la encuesta respectiva, como bien puede observarse en la última columna de la tabla anterior que reporta el ingreso final.

## **5. Los resultados obtenidos**

Habiendo expuesto las razones que dan lugar a la imputación de ingresos ignorados de la ocupación principal, y después de haber mostrado el procedimiento seguido para realizar tal operación, resta aún presentar los resultados alcanzados. Recuérdese que en nuestro caso la operación de imputación se realizó, por separado, para 1989 y 2000.

En 1989, se generaron los siguientes resultados. Al comparar estadísticos de tendencia central y dispersión de las dos variables de ingreso definidas, se observa con claridad que los valores del promedio del ingreso son muy similares, aunque no idénticos, lo cual era esperable en función del modelo de imputación empleado. Como bien se nota en el cuadro el promedio del ingreso imputado con residuos es superior al de la variable original de ingresos (reportados), más la diferencia se encuentra en un rango aceptable. Acontece lo mismo con la mediana del ingreso.

Los resultados comentados son razonables por cuanto no todos los casos con ingreso desconocido corresponden a estratos laborales bajos. Por el contrario, un grupo significativo corresponde a trabajadores por cuenta propia y patrones, y era de esperar, que al imputar ingreso a estos casos, los mismos estuvieran por encima del valor promedio. Finalmente, nótese también que la dispersión en los ingresos imputados con residuos suele ser más próxima, aunque ligeramente inferior, que la variable original. Esto indica que las imputaciones realizadas se localizaron en rangos intermedios de la distribución de ingreso de la ocupación principal; mostrando que los casos con valores muy extremos (tanto superiores como inferiores), de existir, fueron muy pocos y no logran tener un efecto importante en la dispersión de la variable ingreso imputado. En cuanto a los valores mínimos y máximos observados no se alteraron por dos razones. Los valores 0 no fueron objeto de manipulación directa ya que corresponde al ingreso reportado por un trabajador familiar no remunerado. Por otro lado, la ecuación de predicción del ingreso no generó ningún valor extremo superior al ingreso máximo reportado en la base de datos en este año, con lo cual no se tuvo que truncar por el lado derecho el ingreso imputado.

**Cuadro 5**  
**Comparación entre estadísticos básicos de las variables de ingreso de la ocupación principal sin y con imputaciones**

	1989		2000	
	Ingreso1	Ingreso2	Ingreso1	Ingreso2
N	805.191	957.310	1.196.445	1.312.414
Media	16.013,2	16.266,4	105.376,65	102.646,73
Mediana	12.990,0	13.000,0	80.000,00	79.961,06
DesviaciónT ípica	17.020,4	16.387,5	106.987,21	99.678,32
Varianza	289.694.068,4	268.549.670,1	11.446.262.552,7	9.935.767.093,5
Mínimo	0,0	0,0	0,00	0,00
Máximo	507.751,0	507.751,0	999.998,00	999.998,00
Ingreso1 = Ingreso de la ocupación principal reportado en la base de datos, incluye valores missing				
Ingreso2 = Ingreso de la ocupación principal reportado + imputación de ingresos para los casos con valores missing en el ingreso1				
<b>Fuente:</b> elaboración propia con base en EHPM				

Finalmente, los datos correspondientes al año 2000 muestran una tendencia semejante en cuanto al comportamiento de la variable de ingreso imputado como se puede leer en el cuadro anterior. El promedio de la variable con ingresos imputados es ligeramente inferior a la original, en tanto que la mediana prácticamente se ubica en el mismo nivel. Tanto la desviación típica como la varianza de la variable con ingresos imputados son ligeramente inferiores a las originales, pero se mantienen en rangos muy próximos, indicando que las imputaciones realizadas no han alterado el patrón observado en la distribución de ingresos. Esta conclusión también es válida para 1989. Lo cual lleva a concluir que las imputaciones realizadas son consistentes con el patrón de datos subyacente en la estructura original de los ingresos reportados en las encuestas de hogares que constituyen nuestra fuente de información principal.

Debe señalarse que a diferencia de 1989 la imputación de ingresos realizada en el 2000 generó valores por encima de los máximos reportados en las encuestas. A fin de no introducir grandes distorsiones se decidió truncar la variable de ingresos corregida por el lado derecho, usando como ingreso máximo el reportado en la encuesta del año respectivo. Esta decisión no tiene incidencia sustantiva en nuestro estudio, ya que el problema del empleo precario está asociado, en materia de ingresos, con problemas de remuneración del factor trabajo por debajo de un estándar mínimo.

Como resultado final se obtuvo una significativa recuperación de casos tanto en 1989 como en el 2000. Así, los casos con ingreso ignorado en 1989 se redujeron de 181.649 (18,4%) a 29.530 (3.0%). En tanto que en el 2000, se pasó de un total de 122.180 casos con ingreso de la ocupación principal ignorada, que representaban el 9.3% del total de la población ocupada a apenas 6.211 casos con valor ignorado en la variable ingreso de la ocupación principal después de la imputación, lo cual representa apenas el 0,47% de los casos validos de análisis.

Debido a que los ejercicios de imputación efectuados no alteraron los patrones de distribución de la variable de ingresos original, en ninguno de los dos años bajo observación, así como al hecho de que en ambos casos se redujo el problema de la ausencia de información en una variable clave en el análisis a niveles prácticamente insignificantes, se han aceptado los resultados obtenidos por medio del procedimiento de imputación adoptado. Procediéndose, en consecuencia, a realizar todos los análisis ya no con la variable original de ingreso sino con la nueva variable que contiene los resultados derivados de las imputaciones para los casos que no reportaron el ingreso respectivo y preserva el ingreso reportado en el resto de observaciones.

## **BIBLIOGRAFIA**

Allison, Paul (2002). *Missing data*, Sage Publications, USA.

Brick y Kalton (1996); "Handling missing data in survey research", *Statistical Methods in Medical Research*, No. 5, pp. 215-238.

Comité Técnico (2002): **Medición de la pobreza: variantes metodológicas y estimación preliminar**, Comité Técnico para la Medición de la Pobreza, Serie documentos de investigación No. 1, SEDES0.

Greene, William (2003): *Econometric Analysis*, Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey, quinta edición.

Kalton y Kasprzyk (1986). "The treatment of missing data", *Survey Methodology*, 12, pp. 1-16.

Little, Roderick y Donald Rubin (1990): "The analysis of social science data with missing values", en *Modern Methods of data analysis*, editado por John Fox y J. Scott Long, Sage Publications, California, USA.

\_\_\_\_\_ (1987), *Statistical Analysis with missing data*, John Wiley & Sons, USA.

Odynak, David (1987): *A guide to the unknown missing data in sample survey*, Research Discussion Paper No. 50, Department of Sociology, University of Alberta, Edmonton, Alberta, Canada, November.

Rubin. D. (1987): *Multiple imputation for nonresponse in survey*, John Wiley and Son, New York.

**COSTA RICA: DETERMINANTES DEL INGRESO DE LA OCUPACIÓN PRINCIPAL, 1989  
(MODELOFINAL)**

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.745 <sup>a</sup>	.555	.553	.56688

a. Predictors: (Constant), educa6, relacion1, grupore4, ramare4, seguro4, educa4, ramare3, cooperativaot, seguro7, ESTADOC13, ZONA2, seguro9, tamempre4, ESTADOC14, sectorre5, cooperativat, educa3, cooperativas, seguro8, grupore9, tamempre3, region2, sectorre2, salimentore, grupore2, tieneot, cooperativap, grupore8, ESTADOC15, cooperativaac, asistere, educa2, ESTADOC11, catocupre1, grupore6, region3, sectorre1, horast1, edad65, region6, seguro3, grupore3, seguro5, edad25a49, grupore10, grupore7, ZONA1, sexo, seguro1, educa5, catocupre4, ESTADOC16, grupore1, region1, sectorre6, ramare1, educa1, ESTADOC12

**ANOVA<sup>b</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3749.476	58	64.646	201.170	.000 <sup>a</sup>
	Residual	3001.611	9341	.321		
	Total	6751.087	9399			

a. Predictors: (Constant), educa6, relacion1, grupore4, ramare4, seguro4, educa4, ramare3, cooperativaot, seguro7, ESTADOC13, ZONA2, seguro9, tamempre4, ESTADOC14, sectorre5, cooperativat, educa3, cooperativas, seguro8, grupore9, tamempre3, region2, sectorre2, salimentore, grupore2, tieneot, cooperativap, grupore8, ESTADOC15, cooperativaac, asistere, educa2, ESTADOC11, catocupre1, grupore6, region3, sectorre1, horast1, edad65, region6, seguro3, grupore3, seguro5, edad25a49, grupore10, grupore7, ZONA1, sexo, seguro1, educa5, catocupre4, ESTADOC16, grupore1, region1, sectorre6, ramare1, educa1, ESTADOC12

b. Dependent Variable: logingreso1

Coefficients <sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	10.582	.283		37.434	.000
	region1	.096	.021	.050	4.518	.000
	region2	.068	.017	.039	3.947	.000
	region3	-.091	.025	-.029	-3.611	.000
	region6	.189	.026	.059	7.275	.000
	ZONA1	.067	.017	.039	4.038	.000
	ZONA2	.059	.026	.017	2.289	.022
	relacion1	.100	.018	.059	5.627	.000
	ESTADOCI1	-2.129	.276	-.719	-7.709	.000
	ESTADOCI2	-2.069	.276	-1.217	-7.508	.000
	ESTADOCI3	-2.099	.279	-.309	-7.513	.000
	ESTADOCI4	-2.254	.277	-.452	-8.124	.000
	ESTADOCI5	-2.154	.280	-.283	-7.687	.000
	ESTADOCI6	-2.188	.276	-1.259	-7.941	.000
	sexo	-.195	.017	-.103	-11.433	.000
	asistere	.086	.024	.027	3.640	.000
	sectorre1	-.106	.036	-.034	-2.923	.003
	sectorre2	-.094	.041	-.022	-2.263	.024
	sectorre5	-.393	.079	-.037	-4.993	.000
	sectorre6	-.330	.031	-.147	-10.553	.000
	catocupre1	.339	.031	.079	10.832	.000
	catocupre4	-.465	.037	-.115	-12.492	.000
	tamempre3	.069	.024	.021	2.888	.004
	tamempre4	.057	.029	.014	1.991	.046
	tieneot	.062	.028	.015	2.186	.029
	horast1	.014	.000	.253	33.062	.000
	seguro1	.266	.016	.157	16.896	.000
	seguro3	-.086	.040	-.016	-2.134	.033
	seguro4	-.246	.035	-.050	-6.965	.000
	seguro5	-.187	.024	-.063	-7.900	.000
	seguro7	-.728	.081	-.065	-8.950	.000
	seguro8	-.239	.072	-.024	-3.333	.001
	seguro9	-.320	.086	-.026	-3.726	.000
	ramare1	.091	.032	.047	2.852	.004
	ramare3	.300	.085	.026	3.531	.000
	ramare4	-.384	.151	-.018	-2.539	.011
	grupore1	.540	.040	.189	13.529	.000
	grupore2	.636	.047	.127	13.465	.000
	grupore3	.380	.038	.123	9.874	.000
	grupore4	.302	.036	.109	8.321	.000
	grupore6	.345	.046	.069	7.462	.000
	grupore7	.254	.033	.117	7.607	.000
	grupore8	.214	.041	.053	5.198	.000
	grupore9	.155	.042	.032	3.670	.000
	grupore10	.192	.036	.076	5.296	.000
	salimentore	-.218	.028	-.058	-7.735	.000
	cooperativap	.155	.041	.028	3.741	.000
	cooperativat	.217	.109	.014	1.993	.046
	cooperativas	.207	.047	.031	4.361	.000
	cooperativaac	.124	.022	.042	5.715	.000
	cooperativaot	.270	.088	.021	3.072	.002
	edad25a49	.078	.014	.045	5.664	.000
	edad65	-.155	.040	-.029	-3.885	.000
	educa1	.132	.029	.078	4.608	.000
	educa2	.303	.031	.157	9.642	.000
	educa3	.389	.049	.069	7.917	.000
	educa4	.468	.079	.045	5.939	.000
	educa5	.551	.038	.206	14.348	.000
	educa6	.144	.058	.019	2.459	.014

a. Dependent Variable: logingreso1

**COSTA RICA: DETERMINANTES DEL INGRESO DE LA OCUPACION PRINCIPAL,  
2000  
(MODELO FINAL)**

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.719 <sup>a</sup>	.516	.514	.59632

a. Predictors: (Constant), afiliado7, migra3, ramare4, tamempre9, sectorre5, educa3, titulo3, tamempre12, ramare8, seguro6, tamempre8, region3, seguro9, educa4, ESTADOCI3, tamempre5, ESTADOCI5, tamempre7, grupore6, tamempre4, sectorre2, educa6, seguro4, ramare12, migra1, tamempre3, titulo4, edad50a64, ramare7, grupore2, region4, tamempre10, catocupre4, seguro3, titulo6, ESTADOCI1, solidarista, grupore4, horast1, educa2, edad18a24, tamempre2, ZONA1, seguro5, sectorre1, asistere, sexo, catocupre2, grupore1, relacion1, ramare1, ramare11, ESTADOCI2, titulo2, seguro1, educa5, ramare13, catocupre3, tamempre11, sectorre6, edad25a49, titulo1, educa1, migra0

**ANOVA<sup>b</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	5055.210	64	78.988	222.128	.000 <sup>a</sup>
	Residual	4735.453	13317	.356		
	Total	9790.662	13381			

a. Predictors: (Constant), afiliado7, migra3, ramare4, tamempre9, sectorre5, educa3, titulo3, tamempre12, ramare8, seguro6, tamempre8, region3, seguro9, educa4, ESTADOCI3, tamempre5, ESTADOCI5, tamempre7, grupore6, tamempre4, sectorre2, educa6, seguro4, ramare12, migra1, tamempre3, titulo4, edad50a64, ramare7, grupore2, region4, tamempre10, catocupre4, seguro3, titulo6, ESTADOCI1, solidarista, grupore4, horast1, educa2, edad18a24, tamempre2, ZONA1, seguro5, sectorre1, asistere, sexo, catocupre2, grupore1, relacion1, ramare1, ramare11, ESTADOCI2, titulo2, seguro1, educa5, ramare13, catocupre3, tamempre11, sectorre6, edad25a49, titulo1, educa1, migra0

b. Dependent Variable: logingreso1

**Coefficients** <sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	10.876	.092		117.759	.000
	region3	-.094	.024	-.024	-3.951	.000
	region4	-.099	.019	-.033	-5.282	.000
	ZONA1	.089	.012	.052	7.575	.000
	relacion1	.095	.014	.055	6.781	.000
	ESTADOC1	.080	.018	.033	4.429	.000
	ESTADOC2	.120	.014	.070	8.355	.000
	ESTADOC3	.091	.034	.017	2.654	.008
	ESTADOC5	.181	.050	.023	3.596	.000
	sexo	-.191	.014	-.104	-13.531	.000
	asistere	.050	.020	.018	2.558	.011
	sectorre1	-.226	.042	-.068	-5.372	.000
	sectorre2	-.200	.047	-.042	-4.235	.000
	sectorre5	-.242	.071	-.024	-3.421	.001
	sectorre6	-.217	.033	-.089	-6.586	.000
	catocupre2	-.322	.025	-.153	-12.995	.000
	catocupre3	-.344	.022	-.191	-15.636	.000
	catocupre4	-.499	.036	-.124	-13.977	.000
	tamempre2	.101	.020	.038	4.922	.000
	tamempre3	.107	.025	.031	4.275	.000
	tamempre4	.165	.031	.039	5.401	.000
	tamempre5	.113	.034	.023	3.312	.001
	tamempre7	.187	.054	.022	3.447	.001
	tamempre8	.205	.048	.027	4.235	.000
	tamempre9	.172	.083	.013	2.069	.039
	tamempre10	.186	.026	.061	7.240	.000
	tamempre11	.270	.022	.150	12.268	.000
	tamempre12	.140	.039	.024	3.612	.000
	horast1	.012	.000	.231	34.646	.000
	seguro1	.181	.017	.106	10.797	.000
	seguro3	.132	.019	.049	6.862	.000
	seguro4	-.259	.029	-.059	-9.050	.000
	seguro5	-.147	.021	-.053	-7.086	.000
	seguro6	-.506	.069	-.045	-7.302	.000
	seguro9	-.618	.098	-.038	-6.295	.000
	ramare1	-.144	.017	-.067	-8.566	.000
	ramare4	-.364	.117	-.019	-3.123	.002
	ramare7	.190	.023	.056	8.303	.000
	ramare8	.102	.032	.020	3.177	.001
	ramare11	.085	.029	.024	2.899	.004
	ramare12	.077	.026	.020	2.946	.003
	ramare13	.084	.026	.036	3.300	.001
	grupore1	.222	.022	.084	9.877	.000
	grupore2	.330	.029	.076	11.305	.000
	grupore4	.129	.017	.051	7.401	.000
	grupore6	.167	.032	.041	5.188	.000
	edad18a24	.154	.026	.071	5.830	.000
	edad25a49	.201	.025	.115	8.140	.000
	edad50a64	.180	.028	.069	6.472	.000
	educa1	.109	.028	.064	3.868	.000
	educa2	.265	.030	.138	8.793	.000
	educa3	.310	.052	.059	5.963	.000
	educa4	.503	.064	.058	7.901	.000
	educa5	.472	.040	.200	11.717	.000
	educa6	-.274	.074	-.028	-3.714	.000
	solidarista	.129	.021	.041	6.257	.000
	titulo1	-.392	.036	-.164	-10.857	.000
	titulo2	-.225	.045	-.050	-4.981	.000
	titulo3	-.363	.078	-.029	-4.643	.000
	titulo4	-.236	.035	-.055	-6.724	.000
	titulo6	.222	.049	.032	4.559	.000
	migra0	.163	.058	.048	2.819	.005
	migra1	.149	.062	.040	2.419	.016
	migra3	.190	.089	.017	2.140	.032
	afiliado7	-.117	.017	-.048	-6.754	.000

a. Dependent Variable: logingreso1

## **LISTA DE VARIABLES INCLUIDAS EN LOS MODELOS INICIALES.**

Los ejercicios de regresión ajustados comprenden un conjunto amplio de variables que, para efectos de presentación, pueden organizarse en tres grandes dimensiones, a saber: territoriales; sociodemográfica y laborales.

Las variables del bloque territorial clasifican a la población en: zona urbana y rural; región de planificación.

Las variables del bloque sociodemográfico clasifican a la población según: relación de parentesco, estado civil, sexo, tamaño del hogar, grupo de edad, nivel educativo, asistencia a sistema educativo, condición migratoria.

Las variables laborales consideran aspectos como: categoría ocupacional, sector institucional, rama de actividad, grupo ocupacional, tamaño del establecimiento, tenencia de segundo empleo, total de horas trabajadas en la ocupación principal, disponibilidad de otros ingresos; condición de aseguramiento; percepción de salarios en especie; participación organizaciones laborales.

En la medida de lo posible se trató de emplear el mismo grupo de variables. Sin embargo, se han tenido que considerar especificidades por año en función de la disponibilidad de información. Adicionalmente, se han hecho ajustes debido a cambios en los sistemas de codificación.

La tabla que se presenta a continuación establece el cuadro general de variables consideradas en el análisis, especificando para cada variable el sistema de codificación empleado y las variantes observadas entre 1989 y 2000 cuando corresponde:

### **TERRITORIALES**

#### **Zona de Residencia (Zona)**

##### **1989:**

Zona1:	1 = urbano	0 = resto
Zona:	1 = periferia urbana	0 = resto
Zona3:	1 = rural concentrado	0 = resto
Zona4:	1 = rural disperso	0 = resto (grupo de comparación)

##### **2000:**

Zona:	1 = urbano	0 = rural
-------	------------	-----------

#### **Región de Planificación (Region)**

##### **1989:**

Region1:	1 = AMSJ	0 = resto
----------	----------	-----------

Region2:	1 = Resto Región Central	0 = resto	
Region3:	1 = Chorotega	0 = resto	
Region4:	1 = Pacífico Central	0 = resto	
Region5:	1 = Brunca	0 = resto	
Region6:	1 = Huetar Atlántica	0 = resto	
Region7:	1 = Huetar Norte	0 = resto	(Grupo de comparación)

### 2000:

Region1:	1 = Región Central	0 = resto	
Region2:	1 = Chorotega	0 = resto	
Region3:	1 = Pacífico Central	0 = resto	
Region4:	1 = Brunca	0 = resto	
Region5:	1 = Huetar Atlántica	0 = resto	
Region6:	1 = Huetar Norte	0 = resto	(Grupo de comparación)

## SOCIODEMOGRÁFICAS

### Relación de Parentesco (relacionpa) (1989 y 2000)

Relacionpa1:	1 = Jefe	0 = resto
Relacionpa2:	1 = Esposa/a	0 = resto
Relacionpa3:	1 = Hijo/a	0 = resto
Relacionpa4:	1 = Otros familiares y no familiares;	0 = resto

### Estado Civil (Estadoci) (1989 y 2000)

Estadoci1:	1 = Unión Libre	0 = resto
Estadoci2:	1 = Casado	0 = resto
Estadoci3:	1 = Divorciado	0 = resto
Estadoci4:	1 = Separado	0 = resto
Estadoci5:	1 = Viudo	0 = resto
Estadoci6:	1 = Soltero	0 = resto
Estadoci7:	1 = Ignorado	0 = resto

### Sexo (1989 y 2000)

Sexo:	1 = Hombre	0 = mujer
-------	------------	-----------

### Tamaño de hogar (tamhogare) (1989 y 2000)

Total de miembros del hogar que residen en la vivienda

## **Migración**

**1989**

Condición Migratoria (Migra)

Migra: 1 = migrante centroamericano 0 = no migrante

**2000 =**

Migra1: 1 = nicaragüense 0 = resto  
Migra2: 1 = otro centroamericano 0 = resto  
Migra3: 1 = fuera de CA. 0 = resto  
Migra4: 1 = ignorado 0 = resto (grupo de comparación)

**Asistencia a Sistema Educativo (asistere) (1989 y 2000)**

Asistere: 1 = no asiste 0 = resto

**Grupo de Edad (edadre) (1989 y 2000)**

Edad12a17: 1 = 12 a 17 0 = resto  
Edad18 a 24: 1 = 12 a 24 0 = resto  
Edad25 a 44: 1 = 25 a 44 0 = resto  
Edad45 a 64: 1 = 45 a 64 0 = resto  
Edad65: 1 = 65 y más 0 = resto  
Edadignorada: 1 = ignorado 0 = resto

**Nivel Educativo: años de educación formal (Educa) (1989 y 2000)**

Educa0: 1 = 0 años 0 = resto  
Educa1: 1 = primaria 0 = resto  
Educa2: 1 = secundaria acad. 0 = resto  
Educa3: 1 = secundaria téc. 0 = resto  
Educa4: 1 = parauniversitaria 0 = resto  
Educa5: 1 = universitaria 0 = resto  
Educa6: 1 = ignorado 0 = resto

## **LABORALES**

**Segunda Ocupación (tieneot) (1989 y 2000)**

Tieneot: 1 = SI 0 = NO



Ramare5:	1 = indust. Manufacturera	0 = resto
Ramare6:	1 = electricidad, gas y agua	0 = resto
Ramare7:	1 = construcción	0 = resto
Ramare8:	1 = comercio al por mayor	0 = resto
Ramare9:	1 = comercio al por menor	0 = resto
Ramare10:	1 = restaurantes y hoteles	0 = resto
Ramare11:	1 = transporte, almacenamiento y co.	0 = resto
Ramare12:	1 = Est. Financieros y serv. Empr.	0 = resto
Ramare13:	1 = servicios sociales y comunales	0 = resto
Ramare14:	1 = serv. Personales	0 = resto
Ramare15:	1 = organismos internacionales	0 = resto
Ramare16:	1 = ignorado	0 = resto

### Grupo Ocupacional (Grupore)

(1989 y 2000)

Grupore1:	1 = profesionales y técnicos	0 = resto
Grupore2:	1 = gerentes, directivos y administrativos	0 = resto
Grupore3:	1 = empleados administrativos	0 = resto
Grupore4:	1 = comerciantes y vendedores	0 = resto
Grupore5:	1 = agricultores, ganaderos y agrícolas	0 = resto
Grupore6:	1 = Choferes, conductores	0 = resto
Grupore7:	1 = artesanos industriales, textiles,	0 = resto
Grupore8:	1 = artesanos gráficos y similares	0 = resto
Grupore9:	1 = trabaja. estiba, carga, almacenamiento	0 = resto
Grupore10:	1 = ocup. servicios personales, afines	0 = resto
Grupore11:	1 = inclasificables	0 = resto (grupo de comparación)

### Tamaño de Empresa (Tamempre)

(1989 y 2000)

Tamempre1:	1 trabajador	0 = resto (grupo de comparación)
Tamempres2:	2 trabajadores	0 = resto
Tamempre3:	3 trabajadores	0 = resto
Tamempre4:	4 trabajadores	0 = resto
Tamempre5:	5 trabajadores	0 = resto
Tamempre6:	6 trabajadores	0 = resto
Tamempre7:	7 trabajadores	0 = resto
Tamempre8:	8 trabajadores	0 = resto
Tamempre9:	9 trabajadores	0 = resto

1989

Tamempre10:	10 trabajadores y más	0 = resto
Tamempre11:	Número trabajadores ignorado	0 = resto

2000

Tamempre10:	10 a 19 trabajadores	0 = resto
Tamempre11:	20 y más trabajadores	0 = resto

Tamempre12: Número de trabajadores ignorado 0 = resto

### **Salarios en Especie**

**(1989 y 2000)**

Salario especie en alimentos (salimentore2)

Salimentore2: 1 = SI 0 = NO

Salario especie en ropa y calzado (salaropa2)

Salaropa2: 1 = SI 0 = NO

Salario especie en vivienda (svivienda2)

Svivienda2: 1 = SI 0 = NO

Salario especie en transporte (stransportere2)

Stransportere2: 1 = SI 0 = NO

Salario especie otro tipo (sotrosre2)

Sotrosre2: 1 = SI 0 = NO

### **Tipo de Seguro Social (Seguro)**

**(1989 y 2000)**

Seguro1: 1 = asegurado directo 0 = resto

Seguro2: 1 = aseg. X cta propia 0 = resto

Seguro3: 1 = aseg. X convenio 0 = resto

Seguro4: 1 = aseg. X Estado 0 = resto

Seguro5: 1 = aseg. X familiar 0 = resto

Seguro6: 1 = aseg. pensión CCSS 0 = resto

Seguro7: 1 = aseg. pensión RNC 0 = resto

Seguro8: 1 = aseg. X familiar pensionado 0 = resto

Seguro9: 1 = otro tipo seguro 0 = resto

Seguro10: 1 = no asegurado 0 = resto (grupo de comparación)

Seguro11: 1 = ignorado 0 = resto

### **Afiliación Cooperativa**

**1989**

Cooperativa de Producción (Cooperativap)

Cooperativap: 1 = SI 0 = NO

Cooperativa de Transporte (Cooperativat)

Cooperativat: 1 = SI 0 = NO

Cooperativa de Servicios (Coopservicios)

Coopservicios: 1 = SI 0 = NO

Cooperativa de Ahorro y Créditos (Cooperativaac)

Cooperativaac: 1 = SI 0 = NO

Cooperativa Ignorado (cooperativaig)

Cooperativaig: 1 = SI 0 = NO

**2000: no disponible**

#### **Afiliación organizativa**

**1989 no disponible**

**2000**

Afiliado a Sindicato (Sindicato)

Sindicado: 1 = SI 0 = NO

Afiliado a otro tipo org. gremial (otrogremio)

Otrogremio: 1 = SI 0 = NO

Afiliado a Organización Solidarista (Solidarista)

Solidarista: 1 = SI 0 = NO

#### **Título otorgado por concluir sistema educativo (Titulo)**

**1989 no disponible**

**2000**

Titulo1: 1 = ninguno 0 = resto

Titulo2:	1 = técnico, périto, diplomado	0 = resto
Titulo3:	1 = profesorado	0 = resto
Titulo4:	1 = bachillerato universitario	0 = resto
Tiulo5:	1 = licenciatura	0 = resto
Titulo6:	1 = posgrado	0 = resto
Titulo7 :	1 = ignorado	0 = resto (grupo de comparación)

### **Afiliado Sistema de Pensión Complementaria (afiliado)**

**1989: no disponible**

**2000**

afiliado1:	1 = Banex	0 = resto
afiliado2:	1 = BN-Vital	0 = resto
afiliado3:	1 = INS	0 = resto
afiliado4:	1 = BCO Popular	0 = resto
afiliado5:	1 = Sist. privado	0 = resto
afiliado6:	1 = Otro tipo plan	0 = resto
afiliado7:	1 = no afiliado	0 = resto
afiliado8:	1 = ignorado	0 = resto (grupo de comparación)

## ANEXO 2

### METODOLOGIA PARA LA CONSTRUCCION DE UN INDICADOR INTEGRADO DE EMPLEO PRECARIO

#### **1. El problema**

En el planteamiento conceptual de esta investigación se ha formulado como unidad conceptual básica la noción de empleo precario. Existe un amplio consenso entre los especialistas en el análisis de los mercados laborales sobre la necesidad de emplear varios indicadores que califiquen las condiciones de trabajo a efectos de dar cuenta de la precariedad laboral (García y Oliveira, 2000; Rodgers y Rodgers, 1999; Infante, 1999; Guerra, 1994).

En correspondencia con esta perspectiva, se suelen emplear diversos indicadores para dar cuenta del concepto. La mayoría de los trabajos justifican la selección de los indicadores con base en consideraciones de orden conceptual y empírico. Se han elaborado un conjunto de hipótesis teóricas que guían la selección de las variables en el análisis del fenómeno de la precariedad laboral. En lo sustantivo, estas hipótesis señalan que las condiciones de empleo están experimentando un proceso abierto de deterioro, como resultado de las transformaciones que están teniendo lugar los mercados laborales en el contexto de una economía crecientemente globalizada (véase capítulo 1).

Por otro lado, la mayoría de los estudios que se han elaborado sobre la materia, suelen tratar por separado las diferentes dimensiones comprendidas en el concepto de empleo precario. La conformación de indicadores sintéticos de es poco común. Sin embargo, como bien apuntan Guerra (1994) y Rodgers (1989) la correcta determinación del nivel de precariedad laboral exige adoptar un enfoque que permita sintetizar el efecto conjunto de los diferentes indicadores empleados para analizar la precarización laboral, así como para diferenciar el grado de precariedad existente.

De conformidad con este planteamiento, se procedió a seguir una estrategia metodológica que permitiera la construcción de índices sintético de precarización laboral. Para ello se empleó la técnica de análisis factorial, utilizando el método de Componentes Principales. Una vez alcanzada una solución estadísticamente satisfactoria, se utilizó el análisis de conglomerados para determinar los niveles cualitativos en que el índice puede agruparse. Es decir, interesó no sólo construir un índice, sino también, elaborar varias categorías que permitan determinar las intensidades diferenciadas que asume el fenómeno en estudio.

#### **2. La Estrategia Metodológica**

La construcción del índice de precariedad laboral implicó realizar cuatro fases metodológicas.

Primero se realizó un análisis factorial por separado para 1989 y 2000 para fuerza laboral asalariada. Segundo se construyó un índice factorial de empleo precario para cada año por separado. Tercero se elaboró una categorización de ese índice según nivel de

precariedad, empleando para ello el análisis de conglomerados. Cuarto, se realizó un análisis de validación externa e interna de los niveles de precariedad laboral generados a partir del análisis de conglomerados.

## 2.1 La construcción de los indicadores

La primera fase consistió en separar la fuerza laboral asalariada ocupada del resto de la población contenida en la base de datos. De seguido se procedió a emplear los indicadores de precariedad laboral definidos en el plano conceptual como pertinentes para operacionalizar este concepto (ver capítulo 1). Originalmente se trabajó con cinco indicadores que permiten captar el empleo precario como resultado de la falta de regulación laboral.

Los cinco indicadores fueron definidos en los siguientes términos:

**Salario:** Se trata del salario por hora. Se considera que es deficiente, es decir, precario, cuando el salario por hora reportado es inferior a 1.25 salarios mínimos. El punto de corte responde al interés de contar con un salario mínimo que sea suficiente para cubrir las necesidades de reproducción de la fuerza laboral, lo cual no se logra si se toma como punto de referencia el salario más bajo, que está pensado, exclusivamente, como “piso” en el sector agrícola. La variable construida (salprec2) identifica como 0 a los trabajadores que sí tienen ingresos por hora iguales o superiores al mínimo fijado y 1 en caso contrario.

**Estabilidad laboral:** Consiste en un indicador que mide la estabilidad en la ocupación principal. Se considera como estable a aquellos trabajadores que reportan tener un puesto de trabajo permanente, por un período de 1 año o más y que además no están sujetos a procesos de contratación a plazo definido. Por el contrario, la fuerza laboral sujeta a condiciones de inestabilidad laboral es aquella que labora como trabajador ocasional, temporal, o bien que tiene menos de 1 año de laborar en el puesto actual y no tiene seguridad sobre la continuidad laboral futura. La variable construida (estable) asume el código 0 si el trabajador está en un puesto estable y 1 en caso contrario.

**Seguridad Social.** Este indicador mide si el trabajador/a tiene cobertura directa de la seguridad social por medio del empleo principal. Es decir, identifica y diferencia aquellos trabajadores cubiertos por la seguridad social, en su componente de seguro médico<sup>1</sup>. Si bien existen otros medios de acceso al seguro social (a cargo del Estado, por medio de un familiar, etc.) cuando un trabajador activo tiene acceso al seguro social por cualquiera de estos otros medios se considera que en su puesto de trabajo se está omitiendo la responsabilidad social de garantizar directamente la seguridad social tal como establece

---

<sup>1</sup> Esta aclaración es importante. En Costa Rica la seguridad social incluye además del seguro social, el derecho de jubilación. Sin embargo, esta información no se recopila en las encuestas de hogares. De la misma manera, también se debería explorar si el trabajador tiene seguros de riesgo de accidente laboral, lo cual la legislación establece como un derecho laboral y una norma básica de regulación laboral. Sin embargo, esta información tampoco está disponible.

el Código de Trabajo. En ese sentido, la variable (seguasal) también es de orden dicotómico. Se utiliza el 0 para identificar al trabajador que declara estar cubierto de manera directa por medio de la seguridad social y el 1 en caso contrario.

**Trabajo de tiempo parcial involuntario:** Este indicador clasifica a la población asalariada ocupada en dos grupos. El primero se trata de la fuerza laboral ocupada de tiempo completo. Es decir de aquella que labora de 48 horas semanales o más. El segundo agrupa a la fuerza laboral que labora menos de 48 horas semanales y que manifiesta estar dispuesto a trabajar más tiempo pero que no logra realizar este cometido por razones achacables al funcionamiento del mercado laboral. En ese sentido se considera, como una condición forzada y por lo tanto como una condición laboral precaria. La variable (precahome) asume el código 0 cuando el trabajador/a labora jornadas de tiempo parcial voluntario o tiempo completo (menos de 40 horas en el empleo público y menos de 48 en el privado) y 1 en caso contrario (tiempo parcial involuntario).

**Trabajo excesivo:** La bibliografía identifica el trabajo en exceso, o la sobreexplotación de la fuerza laboral, como una de las condiciones básicas que caracterizan empleos de mala calidad. Para tales efectos, se procedió a establecer el estándar que fija la Ley Laboral, según el cual una jornada laboral ordinaria no debe ser superior a 48 horas. De donde se desprende que la fuerza laboral asalariada que labore, sistemáticamente por encima de este número de horas está expuesta, a condiciones de sobreexplotación que no favorecen su desarrollo personal o bien compiten con el desarrollo de otras actividades de orden social (comunitaria) y familiar (reproducción). La variable de referencia (precahoma) sigue el mismo patrón de diferenciación de grupos. Cuando el grupo labora 48 horas y menos la variable asume el código 0. Cuando labora más de 48 horas semanales, asume el valor 1. Sin embargo, se procedió a eliminar a los gerentes y administradores de grandes empresas (públicas y privadas) con exceso de trabajo por considerarse que su situación no necesariamente da cuenta del fenómeno que intenta captarse con la noción de precariedad laboral.

Este conjunto de información fue procesado en el SPSS para realizar el análisis factorial, usando el método de componentes principales.

### **3. Los primeros resultados**

Tanto en los resultados obtenidos para 1989 como para el 2000, se observaron las mismas tendencias en la primera solución lograda. De ahí que los comentarios que se realizan a continuación incluyen ambos años, salvo cuando se indique lo contrario:

Desde un punto de vista analítico, el análisis factorial siempre genera alguna solución estadística. La pregunta relevante deriva de si la solución alcanzada es estadísticamente robusta. Dicho de manera precisa, es necesario establecer, el nivel de confianza que tiene el resultado estadístico. Sobre este particular dos son las pruebas que se suelen utilizar

para tales efectos. El test de esfericidad de Bartlett, y de manera complementaria, la prueba de Kaiser-Meyer-Oikin.

La primera prueba, analiza específicamente la hipótesis de que el análisis factorial no tiene procedencia, mientras la segunda estudia la confiabilidad de la solución alcanzada, en caso de que se obtenga un modelo estadístico significativo.

El Cuadro 1 sintetiza los resultados derivados de estas pruebas para los dos años en observación. Los productos muestran que en ambos años, el test de Bartlett permite rechazar la hipótesis nula según la cual no existe un modelo significativo estadísticamente generado por el análisis factorial. Es decir, la significancia de la prueba en ambos casos (.000) indica que los datos sometidos a análisis están intercorrelacionados y que es pertinente proceder a realizar ejercicios de síntesis y agregación de la información como el que hemos propuesto. Esta prueba también indica la necesidad de utilizar medidas sintéticas si se va a proceder con un análisis de la precariedad que considere los diferentes indicadores definidos, por cuanto entre ellos existe asociación.

<b>Cuadro 1</b>		
<b>pruebas análisis factorial</b>		
	<b>1989</b>	<b>2000</b>
<b>Prueba de Esfericidad de Bartlett's</b>		
Chi-Cuadrada aproximada	5701.963	6303.398
Grados de Libertad	10	10
Significancia	.000	.000
<b>Kaiser-Mayer-Olkin (KMO)</b>	.590	.509

Adicionalmente, los valores reportados por KMO para ambos años, indican que es factible realizar un análisis factorial, y en ambos casos se mueven en el mismo rango, siendo ligeramente superiores en 1989. Sin embargo, hay que llamar la atención sobre la confiabilidad del indicador constructo síntesis, pues el mismo se estaría moviendo en el límite inferior aceptable.

Este último resultado no debe pasarse por alto. Los valores de KMO advierten sobre la existencia de variables omitidas en el análisis. Como hemos indicado, en esta investigación, se trabaja sólo con un grupo mínimo de indicadores. La restricción es impuesta por la fuente de datos con que se opera. En sentido estricto, las encuestas de empleo no han sido diseñadas para captar el fenómeno de la precariedad laboral en su justa dimensión. De ahí que el número de indicadores disponible sea muy pequeño.

Futuras investigaciones deberán sobreponerse a esta limitación. Para ello es indispensable el diseño de cuestionarios explícitamente diseñados con el fin de estudiar la precarización del empleo asalariado<sup>2</sup>.

Un segundo elemento a someter a análisis, es la estructura de las comunalidades existentes entre las variables consideradas en el análisis. El concepto de precariedad laboral, como hemos indicado, exige trabajar simultáneamente con varios indicadores. Supone que las variables en estudio están articuladas entre sí de manera significativa. Si esta apreciación es cierta, entonces, debería encontrarse una comunalidad alta entre todas las variables estudiadas. Es decir, el nivel de intercorrelación entre ellas debería ser marcadamente significativo. Se trata, de tener una prueba empírica de lo anterior, y no darlo como un supuesto derivado del análisis conceptual.

<b>Cuadro 2</b>				
<b>comunalidades de los indicadores de precariedad laboral</b>				
	1989		2000	
	Inicial	Extracción	Inicial	Extracción
Estabilidad laboral	1.0	0.394	1.0	0.299
Tiempo parcial involuntario	1.0	0.691	1.0	0.679
Exceso de trabajo	1.0	0.842	1.0	0.817
Salario/hora	1.0	0.641	1.0	0.669
Seguro social	1.0	0.634	1.0	0.619

Para tal efecto, es necesario observar lo que está aconteciendo con las comunalidades de las variables incluidas en el análisis factorial. La información pertinente, se sintetiza en el Cuadro 2, haciendo la diferencia por año. Pero nuevamente, el patrón observado muestra rasgos muy similares con lo cual los comentarios siguientes son válidos para ambos años.

Nótese que de las cinco variables incluidas en el análisis, una de ellas, la referida a la estabilidad laboral (estable), muestra una comunalidad por debajo del valor límite. Siguiendo un criterio estadístico estricto, esta variable debería ser eliminada del análisis factorial, pues su comportamiento muestra una estructura diferente a las cuatro variables restantes. Si bien, esta salida estadística generaría, probablemente, resultados empíricos más consistentes, también lo es el hecho de que reduciría aún más la confiabilidad del

<sup>2</sup> Recuérdese que nuestra hipótesis central apunta hacia la existencia de un proceso de precarización laboral desencadenado como consecuencia del cambio del modelo de relaciones laborales a que dio lugar la transformación del modelo acumulativo en el contexto de la globalización. Esto impuso como condición un análisis diacrónico. No quedando más alternativa que descansar en las encuestas nacionales de empleo para conducir la investigación. Como bien lo muestra el análisis de confiabilidad, recurrir a esta fuente tiene un precio. En nuestro caso, este precio se tradujo en un nivel de confiabilidad del índice de precariedad laboral que apenas alcanza el nivel más bajo dentro de los estándares estadísticos definidos en la materia.

índice. Adicionalmente, se perdería una de las dimensiones claves que están asociadas en la bibliografía especializada al fenómeno de la precariedad laboral, a saber, el cambio hacia un modelo de relaciones laborales donde la relación contractual se torna crecientemente insegura e inestable. De manera tal que se ha considerado, por esta última razón utilizar un criterio estadístico amplio y admitir la variable dentro del análisis. Sin embargo, desde ya, debe precaverse al lector sobre el hecho de que esta decisión está fundada en un criterio de orden teórico. Muy probablemente, parte de los problemas de confiabilidad señalados por la prueba KMO, se relacionan con la baja comunalidad de esta variable.

La pregunta a responder es por qué esta variable presenta el problema de baja comunalidad en la estructura de datos bajo análisis. Las razones pueden ser múltiples. Sin embargo, una que resulta plausible es la de suponer que existe un desfase entre la nueva dinámica de contratación o el nuevo tipo de contratos laborales y lo que la pregunta incluida en el cuestionario diseñado para abordar la estabilidad laboral tiende a captar. En otras palabras, estaríamos en presencia de un fenómeno que se torna “escurridizo” y que no es de fácil observación. Su correcta captación exige el diseño de una batería de preguntas orientadas con tal propósito. Como hemos indicado, no es este el criterio prevaleciente en las encuestas de empleo, pensadas más para captar desempleo que inseguridad e inestabilidad laboral.

Un tercer elemento a considerar en el análisis es el referido a la varianza explicada por el análisis factorial. Es decir, en este caso interesa saber cuánto de la variabilidad de los datos observada es posible explicar con base en una medida de agregación como la propuesta (índice de precarización del empleo)

Los cuadros 3 y 4 siguientes contienen, por separado, la información pertinente para cada uno de los años bajo inspección. La información contenida en estos cuadros indica que, para los dos años, se ha generado una estructura de datos con dos factores.

En 1989, el primer factor logra explicar hasta el 38.7 de los datos. En tanto que el segundo explicaría un 25.3% adicional. En conjunto el modelo del año 1989 explicaría un 64 % de la varianza observada en la información, lo cual se considera como una explicación de amplia cobertura.

**Cuadro 3 Varianza Total Explicada por los factores, 1989**

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	1.937	38.750	38.750	1.937	38.750	38.750
2	1.264	25.287	64.037	1.264	25.287	64.037
3	.786	15.726	79.763			
4	.550	10.993	90.755			
5	.462	9.245	100.000			

Extraction Method: Principal Component Analysis.

**Cuadro 4  
Varianza Total Explicada por los factores, 2000**

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	1.695	33.893	33.893	1.695	33.893	33.893
2	1.388	27.764	61.657	1.388	27.764	61.657
3	.876	17.529	79.186			
4	.602	12.033	91.218			
5	.439	8.782	100.000			

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Por su parte, el cuadro 4, referido al 2000, muestra que en este caso, también se observa una estructura de dos factores. El primero de ellos tendría poder explicativo del 33.9% de la varianza de datos, en tanto que el segundo explicaría un 27.8%. En conjunto ambos factores explicarían un 61.6% de la varianza de los datos bajo análisis.

Se puede notar que en ambos años el porcentaje de varianza explicada es muy similar (superior al 60%). Ahora bien, la pregunta relevante, para determinar si se acepta una propuesta estadística como la generada, está referida a la conformación de los dos factores. Para ello es necesario estudiar la Matrix Componente para cada uno de los años.

Los cuadros 5 y 6, resumen los resultados para el año 1989; y 6 y 7 para el 2000. A este respecto, la primera matrix presenta la información sin ningún tipo de rotación, en tanto que la segunda utiliza la rotación Varimax, con el fin de mejorar la configuración de los factores bajo estudio<sup>3</sup>.

<sup>3</sup> También se utilizó la rotación Oblimin, pero los resultados generados no mejoran lo logrado con el método de rotación Varimax. Por tal razón se omite su presentación.

**Cuadro 5**  
**Component Matrix, 1989**

	Componentes	
	1	2
ESTABLE	.626	-.052
precahoma	.058	.916
precahome	.685	-.470
SALPREC	.663	.450
seguasal	.796	.005

Extraction Method: Principal Component Analysis.

**Cuadro 6**  
**Rotated Component Matrix, 1989**

	Component	
	1	2
ESTABLE	.627	.034
precahoma	-.067	.915
precahome	.743	-.372
SALPREC	.595	.536
seguasal	.788	.113

Extraction Method: Principal Component Analysis.  
Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

**Cuadro 7**  
**Component Matrix, 2000**

	Component	
	1	2
ESTABLE	.537	-.102
PRECAHOMA	.201	.881
PRECAHOME	.542	-.620
SALPREC	.683	.450
seguasal	.778	-.120

Extraction Method: Principal Component Analysis.

**Cuadro 8**  
**Rotated Component Matrix, 2000**

	Component	
	1	2
ESTABLE	.541	.077
PRECAHOMA	-.094	.899
PRECAHOME	.714	-.412
SALPREC	.502	.646
seguasal	.775	.138

Extraction Method: Principal Component Analysis.  
Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

De la lectura de ambas matrices, se desprende lo siguiente. Primero se está en presencia de una estructura con dos componentes, de donde se deduce que habría que construir, para cada año dos índices de precariedad. O bien, proceder a realizar un índice compuesto. Segundo, en el primer factor se incluyen todas las variables con excepción de la referida al exceso laboral, la cual tiene un peso realmente irrelevante dentro de este componente. No sucede lo mismo con el segundo factor que en lo fundamental está definido por la asociación de tres variables: dos referidas a la dimensión de precariedad de tiempo (subempleo laboral involuntario forzado y exceso de trabajo) y la referida a la dimensión salarial. Las otras dos variables, aunque están presentes en este segundo componente, no tienen un peso importante. Como es de esperarse, los pesos específicos de cada una de las variables dentro de los índices respectivos, varían por año. Sin embargo, el patrón que la información describe es prácticamente homogéneo.

La identificación de una solución que da lugar a la construcción de dos factores es subóptima. La razón básica es que los factores identificados no se distinguen mutuamente en ninguno de los dos años. Así, en ambos casos, en el primer factor, con excepción de la variable de precariedad por jornada laboral prolongada, las demás variables se aglutinan. En tanto que en el segundo factor, hay tres variables que repiten. La dificultad deriva del hecho de que adicionalmente, dos de las variables consideradas en el análisis presentan un problema de definición pues son mutuamente excluyentes. De ahí que, en los índices factoriales bajo análisis tengan signos contrarios, generando un problema de bipolaridad producto de la definición de las variables en el análisis.

Este último problema obliga a repensar el análisis y re-estimar los cálculos. Lo que se pretende lograr es una solución estadística que reúna dos condiciones. En la medida de lo posible permita agrupar todas las variables y dimensiones del fenómeno empírico observado bajo un mismo componente. Es decir, asuma el hecho de que el concepto de empleo precario tiene expresiones diferentes, pero que todas ellas corresponden a un mismo universo conceptual y empírico. Dos, que se elimine el problema de la bipolaridad observada al introducir la dimensión temporal de la precariedad empleando dos indicadores por separado<sup>4</sup>.

#### **4. Los resultados finales: cambios en la definición de variables.**

Con en fin de avanzar en la dirección descrita se procedió a reconceptualizar y re-estimar la dimensión de la precariedad laboral asociada al tiempo de trabajo. Originalmente, se introdujeron dos indicadores, uno que capta la precariedad por falta de trabajo y otro que lo incorpora como resultado de exceso de trabajo. Si se observa con cuidado se notará que estos dos indicadores corresponden a una misma dimensión: la temporal. En ese

---

<sup>4</sup> Al realizar el análisis de consistencia interno de un índice compuesto derivado de estas soluciones factoriales, los resultados mostraron incongruentes. El problema lo origina el carácter bipolar derivado de la especificación de los indicadores que califican la jornada laboral, pues son mutuamente excluyentes. Esto obligó a buscar una solución a este último problema.

sentido, es plausible pensar que se pueden agrupar con el fin de buscar una solución estadísticamente consistente.

Para ello se procedió a construir una nueva variable, denominada precariedad de tiempo. Esta variable separa la población en dos grupos. Por un lado, integra a toda la fuerza de trabajo que tiene un empleo estándar desde el punto de vista de su jornada laboral. Es decir, agrupa a quienes no presentan ningún tipo de problema ni por falta ni por exceso de trabajo. Por otro lado, y esta es la diferencia principal con respecto al modelo previo, define como deficiente, en el ámbito temporal de la relación laboral, todo empleo en el que el trabajador/a esté en una de las dos situaciones siguientes. Cuando labora menos de 48 horas de manera involuntaria o cuando trabaja más de 48 horas de manera forzada.

Al llevar a cabo el análisis factorial, ahora sustituyendo las dos variables originales de precariedad de tiempo, por la variable sintética, se obtienen los siguientes resultados:

<b>Cuadro 9</b>		
<b>pruebas análisis factorial versión corregida</b>		
	<b>1989</b>	<b>2000</b>
<b>Prueba de Esfericidad de Bartlett's</b>		
Chi-Cuadrada aproximada	4599,984	4624,746
Grados de Libertad	6	6
Significancia	.000	.000
<b>Kaiser-Mayer-Olkin</b>	.694	.646

Del Cuadro 9 lo que hay que destacar, en relación con la solución inicial, es una mejora importante en la prueba que mide la confiabilidad de los resultados obtenidos. El rédito positivo en esta materia es importante pues indica que esta solución, es más confiable, en cuanto al tipo de agrupación de datos que propone que la inicial. Debido a que, nuestro interés es construir un indicador síntesis que será sometido a diferentes tipos de análisis estadístico, este resultado se considera como muy positivo en la dirección buscada.

<b>Cuadro 10</b>				
<b>comunalidades de los indicadores de precariedad laboral</b>				
	<b>1989</b>		<b>2000</b>	
	Inicial	Extracción	Inicial	Extracción
Estabilidad laboral	1	0.337	1	0.216
Deficiencia Jornada	1	0.548	1	0.555
Salario/hora	1	0.535	1	0.551
Seguro Social	1	0.573	1	0.504

En cuanto al análisis de las comunales (Cuadro 10) de los indicadores introducidos en el estudio, aquí no se observan cambios sustantivos. Es decir, se sigue arrastrando el problema de la baja comunalidad de la variable referida a la estabilidad laboral, comentado previamente. No hubo mejora, mostrando que se está frente a un problema cuya naturaleza hemos intentado aclarar previamente, y no habría nada nuevo que agregar aquí.

Donde sí se observan cambios importantes en cuanto a la estructura factorial y al porcentaje de variable explicada. Empecemos por lo primero. Los resultados muestran, para ambos años, que el análisis factorial resultante, genera un único componente. Sin embargo, éste tiene una menor capacidad explicativa, en términos de varianza de los datos. Así, la varianza que se explica ahora es de 49.9% para 1989 y de un 45.7% para el 2000 (cuadros 11 y 12)

**Cuadro 11  
Varianza Total Explicada, 1989**

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	1.995	49.865	49.865	1.995	49.865	49.865
2	.861	21.520	71.386			
3	.589	14.730	86.115			
4	.555	13.885	100.000			

Extraction Method: Principal Component Analysis.

**Cuadro 12 Varianza Total Explicada, 2000**

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	1.828	45.702	45.702	1.828	45.702	45.702
2	.955	23.873	69.575			
3	.664	16.597	86.172			
4	.553	13.828	100.000			

Extraction Method: Principal Component Analysis.

También muestran los datos que la solución factorial genera un único factor, siendo la dispersión de los datos del 2000 mayor que la de 1989. Por eso el segundo factor reporta en 1989, una raíz característica de apenas 0.861, mientras que en el 2000 el guarismo correspondiente fue de 0.955.

Nótese que se está frente a un dilema. Así, la segunda solución alcanzada se presenta más consistente desde el punto de vista de la confiabilidad del indicador síntesis (índice) que se construya. Sin embargo, la primera solución logra tener una mayor cobertura explicativa de los datos (varianza explicada). Lo cual obliga a buscar un criterio adicional para orientar la decisión final.

Sobre este hecho, se observó la estructura factorial. Notándose que en el segundo caso, se trata de una estructura factorial simple (Cuadro 13). De hecho, la más simple posible, en tanto que sólo se identifica la presencia de un factor. En términos analíticos ello quiere decir que todos los indicadores y dimensiones del concepto bajo estudio quedan condensados bajo una misma definición. Adicionalmente, y este sería el hallazgo central, los indicadores analizados tienen todos el mismo signo. Es decir, no hay bipolaridad en el comportamiento como resultado de la propia definición de los indicadores.

<b>Cuadro 13</b>		
<b>Matrix Componente</b>		
Variable	1989	2000
	Component	Component
	1	1
Estabilidad laboral	0.581	0.465
Deficiencia Jornada	0.741	0.745
Salario/hora	0.731	0.743
Seguro Social	0.757	0.710
Extraction Method: Principal Component Analysis.		
1 components extracted.		

Siendo que mediante esta vía se obtuvo una solución factorial más simple, con consistencia en cuanto a la dirección (signo) de los indicadores, y que el índice factorial que resulta de lo anterior es mucho más confiable, se decidió, finalmente, optar por esta alternativa.

Se adjuntan a continuación la distribución obtenida de los índices factoriales sobre precarización del empleo asalariado para cada uno de los años de estudio por separado (poner cuadros con tablas para 1989 y 2000)

**Cuadro 14**  
**Indice de Precarización laboral, 1989**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	-1.04835	266181	38.2	40.0	40.0
	-.31172	61595	8.8	9.3	49.2
	-.29166	44838	6.4	6.7	56.0
	-.26699	6722	1.0	1.0	57.0
	-.25245	31550	4.5	4.7	61.7
	.44496	59370	8.5	8.9	70.6
	.46964	6106	.9	.9	71.6
	.48418	26103	3.7	3.9	75.5
	.48970	3071	.4	.5	75.9
	.50424	17015	2.4	2.6	78.5
	.52891	7762	1.1	1.2	79.7
	1.22632	7668	1.1	1.2	80.8
	1.24086	71546	10.3	10.7	91.6
	1.26554	9554	1.4	1.4	93.0
	1.28560	10989	1.6	1.7	94.7
	2.02222	35562	5.1	5.3	100.0
	Total	665632	95.4	100.0	
Missing	System	32065	4.6		
Total		697697	100.0		

**Cuadro 15**  
**Indice de Precarización Laboral, 2000**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	-1.17609	304758	32.7	33.0	33.0
	-.47822	18232	2.0	2.0	35.0
	-.36951	48347	5.2	5.2	40.2
	-.36322	77315	8.3	8.4	48.6
	-.35767	65059	7.0	7.0	55.7
	.32837	14160	1.5	1.5	57.2
	.33466	9123	1.0	1.0	58.2
	.34020	5609	.6	.6	58.8
	.44337	40677	4.4	4.4	63.2
	.44891	31183	3.3	3.4	66.6
	.45520	108320	11.6	11.7	78.3
	1.14125	12739	1.4	1.4	79.7
	1.14679	12739	1.4	1.4	81.1
	1.15308	14630	1.6	1.6	82.6
	1.26179	115256	12.4	12.5	95.1
	1.95967	44942	4.8	4.9	100.0
	Total	923089	98.9	100.0	
Missing	System	9983	1.1		
Total		933072	100.0		

## **6. Definición de niveles del índice**

Interesa en el estudio realizar un análisis que diferencie a la población asalariada según niveles de precarización del empleo. Para ello es necesario reagrupar el índice en subcategorías que sean relevantes estadística y analíticamente. Con la finalidad de avanzar en esta dirección se procedió a realizar un análisis de conglomerados donde la variable dependiente la constituye el índice antes generado.

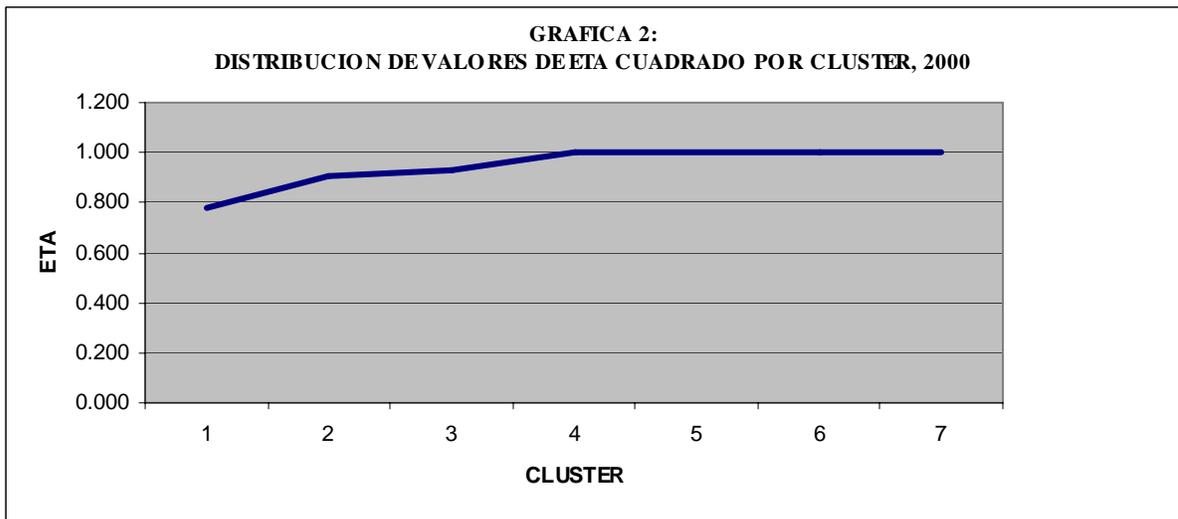
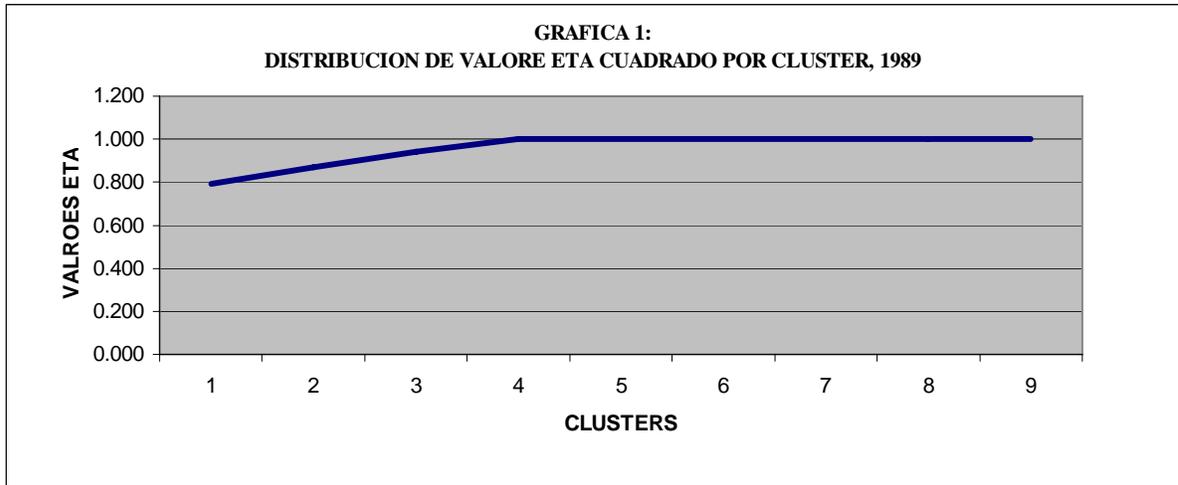
Se procedió mediante una técnica deductiva que consiste encontrar el número de agrupaciones a definir, partiendo de la exploración de convergencia de un análisis de asociación entre el índice de precarización laboral construido y cada uno de los conglomerados definidos.

Primero, se definieron 9 posibles agrupaciones. Iniciando con un grupo donde toda la población se distribuye en 2 categorías y finalizando con uno en el cual toda la población se agrupa en 10 categorías.

Debidamente construidos los conglomerados señalados se continuó mediante un análisis de asociación entre cada conglomerados y el índice de precarización del empleo, con la finalidad de obtener un coeficiente de asociación (ETA cuadrado) para cada grupo.

Es precisamente este valor de ETA cuadrado el que se somete a análisis gráfico. Así, se busca identificar el nivel en que se produce una convergencia en los valores ETA observados, o bien, se minimiza la distancia entre estos coeficientes. Es decir, cuando los valores ETA del grupo de comparación y el subsiguiente no muestran cambios significativos.

Las gráficas 1 y 2, presentan los resultados de esta información para 1989 y 2000 respectivamente. Podrá notarse con claridad que en ambos años el nivel de convergencia se obtiene cuando se logra distribuir la población bajo estudio en 5 grupos o categorías.



Habiendo identificado que la población se puede agrupar, de manera consistente en 5 grupos, se procedió a ordenar, en forma ascendente, los grupos respectivos; iniciando del valor inferior hasta el superior. Cada categoría representa un nivel de precariedad laboral. Así, la primera identifica lo que hemos llamado como empleo asalariado no precario, el siguiente el precario bajo, el próximo el precario medio, seguido por precario alto hasta alcanzar el precario extremo. Los rangos de valores que conforman cada grupo o nivel de precariedad laboral se estiman año por año de acuerdo a los valores observados en el conglomerado seleccionado.

Los resultados sintetizan el análisis de conglomerado realizado:

<b>Cuadro 16</b>				
<b>Niveles de precarización laboral de la fuerza de trabajo asalariada</b>				
	1989		2000	
	Total	%	Total	%
NO PRECARIO	289,911	43.6	327,428	35.5
PRECARIO BAJO	172,824	26.0	277,265	30.0
PRECARIO MEDIO	101,674	15.3	182,233	19.7
PRECARIO ALTO	73,999	11.1	107,627	11.4
PRECARIO EXTREMO	27,224	4.1	28,536	3.1
TOTAL	665,632	100.0	923,089	100.0
(1) no incluye valores missing.				
<b>Fuente:</b> elaboración propia.				

## 7. Análisis de validación de la agrupación del índice

Habiendo realizado la agrupación del índice de precariedad laboral en cinco niveles, es necesario analizar el nivel de consistencia interna y externa de estas agrupaciones. Puesto que, no basta con construir un índice y diferenciar sus niveles (cualitativos), también es necesario determinar en qué medida la agrupación lograda mediante el análisis de conglomerados es estadísticamente consistente.

Para realizar este ejercicio se realizaron dos tipos de prueba. Una de consistencia interna y otra externa. La consistencia interna es una comparación de las variables incluidas en la construcción del índice con los niveles de precariedad laboral contruidos a partir del análisis de conglomerados. La consistencia externa, es una contrastación de los resultados de agrupación contra una variable que no forma parte del índice y que se conoce tiene un comportamiento que permite discriminar si la agrupación efectuada es consistente.

El cuadro 17 y el 18 reportan los resultados del análisis de consistencia interna para 1989 y el 2000. El valor relevante es el referido al promedio de cada variable según el nivel de precariedad laboral. Lo que se busca es que conforme aumente el nivel de precariedad laboral también lo hagan los promedios de cada una de las variables consideradas en la construcción del índice. En caso de que en una o más variables no se observe este patrón, se considera que la agrupación presenta problemas pues no logra discriminar correctamente a la población.

**Cuadro 17**  
**Contraste entre el Índice de Precarización Laboral y las variables**  
**incluidas en su construcción, 1989**

Índice Precariedad Laboral		Deficiencia a Jornada	Salario/hora	Seguro Social	Estabilidad Laboral
NO PRECARIO	Mean	<b>.0000</b>	<b>.0000</b>	<b>.0000</b>	<b>.0000</b>
	N	2916	2916	2916	2916
	Std. Deviation	.00000	.00000	.00000	.00000
PRECARIO BAJO	Mean	<b>.3035</b>	<b>.4339</b>	<b>.1983</b>	<b>.0643</b>
	N	1664	1664	1664	1664
	Std. Deviation	.45990	.49576	.39885	.24537
PRECARIO MEDIO	Mean	<b>.6582</b>	<b>.7680</b>	<b>.4195</b>	<b>.1543</b>
	N	1504	1504	1504	1504
	Std. Deviation	.47446	.42228	.49365	.36131
PRECARIO ALTO	Mean	<b>.8919</b>	<b>.8831</b>	<b>.9102</b>	<b>.3148</b>
	N	1369	1369	1369	1369
	Std. Deviation	.31063	.32139	.28607	.46462
PRECARIO EXTREMO	Mean	<b>1.0000</b>	<b>1.0000</b>	<b>1.0000</b>	<b>1.0000</b>
	N	529	529	529	529
	Std. Deviation	.00000	.00000	.00000	.00000
Total	Mean	.4065	.4529	.3428	.1627
	N	7982	7982	7982	7982
	Std. Deviation	.49122	.49781	.47467	.36915

**Cuadro 18**  
**Contraste entre el Índice de Precarización Laboral y las variables**  
**incluidas en su construcción, 2000**

Índice Precariedad Laboral		Deficiencia Jornada	Salario/hora	Seguro Social	Estabilidad Laboral
NO	Mean	<b>.0000</b>	<b>.0000</b>	<b>.0000</b>	<b>.0000</b>
	N	3187	3187	3187	3187
	Std. Deviation	.00000	.00000	.00000	.00000
PRECARIO	Mean	<b>.2126</b>	<b>.2822</b>	<b>.2177</b>	<b>.0865</b>
	N	2278	2278	2278	2278
	Std. Deviation	.46364	.48628	.41280	.28113
PRECARIO	Mean	<b>.6005</b>	<b>.7667</b>	<b>.3000</b>	<b>.1218</b>
	N	2426	2426	2426	2426
	Std. Deviation	.45857	.42302	.48980	.34157
PRECARIO	Mean	<b>.0206</b>	<b>.0100</b>	<b>.0071</b>	<b>.2520</b>
	N	1901	1901	1901	1901
	Std. Deviation	.27048	.27292	.28992	.43486
PRECARIO	Mean	<b>1.0000</b>	<b>1.0000</b>	<b>1.0000</b>	<b>1.0000</b>
	N	586	586	586	586
	Std. Deviation	.00000	.00000	.00000	.00000
Total	Mean	.4572	.4881	.3638	.1533
	N	10378	10378	10378	10378
	Std. Deviation	.49819	.49988	.48110	.36030

El patrón consignado en ambos cuadros es uniforme. Tanto para 1989 como para el 2000 no se observan problemas de consistencia interna en la construcción de los niveles de precariedad laboral derivados del análisis de conglomerados. Como se esperaba, los promedios de las variables usadas en la construcción del índice (destacados en negrita), cada una por separado, se incrementan conforme lo hace el nivel de precariedad laboral. Las diferencias entre el primer nivel (empleo no precario) y el último (empleo precario extremo) son radicales, mostrando la existencia de una polaridad clara. La gradación de la precariedad se va decantando progresivamente y los resultados obtenidos son consistentes.

Por su parte, la valoración externa se realizó contrastando los niveles de precariedad laboral construidos con base en el análisis de conglomerados contra una variable externa, en este caso, se escogió el tamaño de empresa. Se espera una relación inversa entre el tamaño del establecimiento y el nivel de precariedad laboral. El sustento de este planteamiento deriva de los hallazgos empíricos derivados de diferentes estudios sobre la precarización del empleo a nivel internacional.

Para cada año se realizó una análisis de varianza, a efectos no sólo de observar diferencias en los promedios, sino para establecer si las mismas son estadísticamente significativas. La hipótesis nula que se somete a prueba es que las diferencias observadas en los promedios no son estadísticamente significativas.

Los resultados se presentan a continuación. Como se puede observar, en ambos casos, la información conlleva a rechazar la hipótesis nula. Es decir, se constata diferencias estadísticamente significativas en la información analizada. Estas diferencias indican que a menor tamaño de establecimiento, mayor nivel de precariedad laboral.

### ANÁLISIS DE VARIANZA ENTRE NIVEL DE PRECARIEDAD LABORAL Y TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO, 1989

#### Descriptives

tamemp

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum
					Lower Bound	Upper Bound		
NO PRECARIO	2883	9.26	2.129	.040	9.18	9.34	1	10
PRECARIO BAJO	1635	8.12	3.147	.078	7.96	8.27	1	10
PRECARIO MEDIO	1473	6.72	3.754	.098	6.53	6.91	1	10
PRECARIO ALTO	1326	4.23	3.467	.095	4.05	4.42	1	10
PRECARIO EXTREMO	507	3.74	3.268	.145	3.45	4.02	1	10
Total	7824	7.33	3.627	.041	7.25	7.41	1	10

#### Test of Homogeneity of Variances

tamemp

Levene Statistic	df1	df2	Sig.
562.168	4	7819	.000

### ANOVA

tamemp

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	31567.609	4	7891.902	865.193	.000
Within Groups	71321.391	7819	9.122		
Total	102889.0	7823			

## ANÁLISIS DE VARIANZA ENTRE NIVEL DE PRECARIEDAD LABORAL Y TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO, 2000

### Descriptives

tamemp

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum
					Lower Bound	Upper Bound		
NO PRECARIO	3136	9.95	2.403	.043	9.87	10.04	1	11
PRECARIO BAJO	2216	8.76	3.457	.073	8.62	8.91	1	11
PRECARIO MEDIO	2356	7.03	4.117	.085	6.87	7.20	1	11
PRECARIO ALTO	1863	4.60	3.772	.087	4.43	4.77	1	11
PRECARIO EXTREMO	561	4.45	3.648	.154	4.15	4.75	1	11
Total	10132	7.72	3.996	.040	7.65	7.80	1	11

### Test of Homogeneity of Variances

tamemp

Levene Statistic	df1	df2	Sig.
692.508	4	10127	.000

### ANOVA

tamemp

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	43338.623	4	10834.656	926.499	.000
Within Groups	118427.1	10127	11.694		
Total	161765.7	10131			

Adicionalmente y con el fin de confirmar los resultados derivados de la prueba de validación externa se replicó este ejercicio pero cambiando la variable de contraste. En este caso se empleó la condición de pobreza. Se plantea la existencia de una relación inversa entre la condición de pobreza y el nivel de precariedad laboral. Se espera observar una mayor concentración de pobres conforme se incrementa el grado de precarización del empleo

Para determinar si las diferencias observadas en las proporciones de pobres según nivel de precariedad laboral son estadísticamente significativas, se empleó la prueba de Chi-Cuadrado. La hipótesis nula, a contrastar, es que no hay diferencias en los niveles de pobreza según grado de precarización del empleo.

Como bien lo muestra la información, para ambos años, existe una clara relación entre el nivel de precarización laboral y la concentración de pobres. Conforme incrementa el primero, se genera una mayor concentración de pobres en la categoría respectiva. Las diferencias observadas son estadísticamente significativas.

**PRUEBA DE CONSISTENCIA EXTERNA, CONTRASTE ENTRE NIVEL DE PRECARIEDAD LABORAL Y POBREZA, 1989**

**INIVELESPRECATI \* POBREZAINEC Crosstabulation**

			POBREZAINEC		Total
			.00	1.00	
INIVELESPRECATI	NO PRECARIO	Count	2089	38	2127
		% within INIVELESPRECATI	98.2%	1.8%	100.0%
	PRECARIO BAJO	Count	1147	129	1276
		% within INIVELESPRECATI	89.9%	10.1%	100.0%
	PRECARIO MEDIO	Count	956	261	1217
	% within INIVELESPRECATI	78.6%	21.4%	100.0%	
	PRECARIO ALTO	Count	706	391	1097
		% within INIVELESPRECATI	64.4%	35.6%	100.0%
	PRECARIO EXTREMO	Count	256	189	445
		% within INIVELESPRECATI	57.5%	42.5%	100.0%
Total		Count	5154	1008	6162
		% within INIVELESPRECATI	83.6%	16.4%	100.0%

**Chi-Square Tests**

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	909.475 <sup>a</sup>	4	.000
Likelihood Ratio	973.162	4	.000
Linear-by-Linear Association	899.529	1	.000
N of Valid Cases	6162		

a. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 72.79.

**PRUEBA DE CONSISTENCIA EXTERNA, CONTRASTE ENTRE NIVEL DE  
PRECARIEDAD LABORAL Y POBREZA,  
2000**

**Case Processing Summary**

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
INIVELESPRECATI * POBREZAINEC	796944	99.2%	6027	.8%	802971	100.0%

**INIVELESPRECATI \* POBREZAINEC Crosstabulation**

			POBREZAINEC		Total
			.00	1.00	
INIVELESPRECATI	NO PRECARIO	Count	253542	4312	257854
		% within INIVELESPRECATI	98.3%	1.7%	100.0%
	PRECARIO BAJO	Count	163201	16349	179550
		% within INIVELESPRECATI	90.9%	9.1%	100.0%
	PRECARIO MEDIO	Count	153320	29647	182967
	% within INIVELESPRECATI	83.8%	16.2%	100.0%	
	PRECARIO ALTO	Count	104476	32519	136995
	% within INIVELESPRECATI	76.3%	23.7%	100.0%	
	PRECARIO EXTREMO	Count	26734	12844	39578
	% within INIVELESPRECATI	67.5%	32.5%	100.0%	
Total		Count	701273	95671	796944
		% within INIVELESPRECATI	88.0%	12.0%	100.0%

**Chi-Square Tests**

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	64058.700 <sup>a</sup>	4	.000
Likelihood Ratio	69478.072	4	.000
Linear-by-Linear Association	63994.438	1	.000
N of Valid Cases	796944		

a. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 4751.23.

La conclusión que se desprende del análisis de consistencia interna y externa realizado es que los niveles de precarización laboral construidos a partir del análisis de conglomerados sobre el índice respectivo han generado resultados confiables. En ningún

caso se observó un patrón anómalo que pusiera en cuestión la consistencia de la agrupación realizada.

En síntesis, se logró encontrar una solución analítica y estadísticamente satisfactoria para la construcción de un indicador sintético de precarización del empleo, así como de la gradación que muestra la precariedad laboral. Estos resultados fueron sometidos a diferentes pruebas de consistencia y confiabilidad, por lo cual el producto final se considera robusto desde el punto de vista estadístico y consistente en el terreno analítico.

**ANEXO 3:  
CUADROS ESTADISTICOS**

<b>Cuadro 2.1 A</b>						
<b>Costa Rica: Algunos indicadores sociales y económicos 1950-2000</b>						
Variables	1950	1960	1970	1980	1990	2000
Indice de Desarrollo Humano	n.d.	0.55	0.65	0.75	0.85	0.82
Población (en miles)	812	1,199	1,758	2,302	3,050	3,925
Hogres pobres (%)	n.d.	50	29	26	27	21
Esperanza de vida al nacer (años)	55.6	62.5	65.4	72.6	76.7	77.7
Mortalidad infantil (por mil nacimientos)	90	68	61	19	15	10
Desnutrición menores de 6 años (%)	n.d.	14	12	4	4	3
Cobertura de la seguridad social (%)	8	15	39	70	82	88
Analfabetismo en mayores de 12 años (%)	21	16	13	10	7	5
PIB per cápita (USA\$ 1990)	847	1,080	1,501	2,032	1,829	3,290

**Fuente:** ajustado de Vargas-Cullell, Rosero-Bixby y Seligson, 2005.

<b>Cuadro 2.2 A</b>		
<b>Costa Rica: Saldo de la Deuda Pública Externa</b>		
<b>(Millones dólares USA)</b>		
Año	Saldo	% PIB
1950	28,7	n.d.
1960	27,7	6.0
1970	163,8	16.6
1975	510,4	26.0
1980	1,706.60	40.1
1985	3,708.80	94.5
1990	3,172.60	55.6
1995	3,258.60	36.2

**Fuente:** Banco Central de Costa Rica

**Cuadro 2.3 A**  
**Apoyo Financiero del Gobierno de Estados Unidos al Gobierno de Costa Rica**  
**1982-1994 (Millones de dólares USA)**

	TOTAL	Subtotal	USAID	PL480	Cuerpo Paz	Otras	Ayuda Militar	Otras Ayudas
Año	1a	2b	3	4	5	6	7	8
1982	56.8	51.7	31.5	19.1	1	0.1	2.1	3
1983	218.8	214.2	184.2	28.2	1.7	0.1	4.6	0
1984	181	169.8	145.5	22.5	1.8	0	9.1	2.1
1985	232.1	220	195.5	21.6	2.9	0	11.2	0.9
1986	166.9	162.7	139.1	20.3	2.6	0.7	2.6	1.6
1987	183.7	181.3	160.8	17.3	3	0.2	1.7	0.7
1988	120.6	120.4	101.3	15.1	3.5	0.5	0.2	0
1989	122.1	121.9	114.8	3.4	3.5	0.2	0.2	0
1990	96.6	95.2	77.5	15.2	2.2	0.3	0.2	1.2
1991	47.3	45	42.1	0	2.1	0.8	0.3	2
1992	32.9	26.7	24.4	0.1	1.9	0.3	0.2	6
1993	27.8	27.6	9.4	15.3	2.3	0.6	0.2	0
1994	6.5	6.4	3.3	1	2.1		0.1	0
Total	1493.1	1442.9	1229.4	179.1	30.6	3.8	32.7	17.5
a. Columna 1 = Suma columnas (2+7+8)								
b. Columna 2 = Suma columnas (3+4+5+6)								

Fuente: Fox, James (1995), "US aid to Costa Rica: An Overview", Agency of International Development, Center for Development Information and Evaluation, noviembre, mimeo. Tomado de Lizano, 1999.

**Cuadro 2.4A**  
**Costa Rica: tipo de cambio promedio anual (nominal y real)**

Año	Tipo de Cambio promedio anual (C/US\$)	Tasa de Crecimiento (%)	Tipo de Cambio Real Efectivo*
1980	9.56	11.6	83.9
1981	21.42	124.1	11.8
1982	38.46	79.6	87.2
1983	43.85	14	73.4
1984	44.54	1.6	74.5
1985	50.49	13.4	74.8
1986	55.99	10.9	83.2
1987	62.8	12.2	93.0
1988	75.81	20.7	100.6
1989	81.51	7.5	95.6
1990	91.61	12.4	96.3
1991	122.5	33.7	105.0
1992	134.48	9.8	101.3
1993	142.15	5.7	101.1
1994	157.06	10.5	101.5
1995	179.71	14.4	99.5
1996	207.65	15.5	100.6
1997	232.59	12	100.0
1998	257.17	10.6	99.8
1999	285.67	11.1	101.0
2000	308.15	7.9	99.2

\* La serie no es homogénea. Para datos previos a 1995 se aplica una estimación calculada por el BCCR. Para el período 1992-2000 los cálculos proceden de las nuevas estimaciones del BCCR

**Fuente:** BCCR

**Cuadro 2.5 A**  
**Costa Rica: exportaciones de bienes, según tipo, Millones de dólares USA**

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<b>Total</b>	1,081.6	1,233.0	1,302.3	1,448.8	1,694.1	1,768.0	1,899.3	2,385.2	2,625.5	2,878.3	3,475.9	3,758.4	4,205.5	5,525.6	6,662.4	5,849.7
<b>Tradicionales</b>	588.4	692.1	650.6	636.4	661.4	734.1	754.2	837.7	858.0	948.2	1,187.2	1,103.1	1,049.2	1,142.0	969.4	877.8
Café	310.1	391.9	334.5	316.4	286.2	345.4	263.6	201.6	201.6	307.6	417.3	385.4	402.3	408.4	288.7	272.0
Banano	212.2	216.8	242.1	255.7	307.2	315.0	396.6	562.6	564.8	561.0	680.2	631.1	577.3	667.5	623.5	546.5
Carne	55.7	72.3	61.5	52.6	49.7	48.6	69.3	44.0	63.7	51.0	43.6	42.2	28.3	24.0	27.2	30.7
Azúcar	10.4	11.1	12.5	11.7	18.3	24.1	24.7	29.5	27.9	28.6	46.1	44.4	41.3	41.8	30.0	28.6
<b>No Tradicionales</b>	352.6	393.6	463.5	548.7	678.4	627.4	733.5	921.9	1,008.7	1,165.9	1,378.0	1,633.5	1,837.8	2,002.2	1,708.2	1,616.8
Agropecuarias y del Mar	63.8	104.7	115.6	165.6	199.9	213.7	215.1	257.9	282.2	320.5	427.1	526.3	716.8	757.8	573.5	526.6
Industriales	288.8	288.9	347.9	383.1	478.5	4137.0	518.4	664.0	726.5	845.4	951.8	1,107.2	1,121.0	1,244.4	1,134.7	1,090.2
<b>Regímenes Especiales</b>	140.6	147.3	188.2	263.6	354.3	406.6	411.6	625.6	758.8	764.2	909.8	1,021.8	1,318.5	2,380.7	3,984.9	3,345.2
Maquila	140.6	140.3	168.2	221.6	277.3	312.6	266.6	391.5	48.2	420.8	475.2	378.8	427.2	444.5	396.1	398.9
Zona Franca	0.0	7.0	20.0	42.0	77.0	94.0	145.0	234.1	273.6	343.4	434.6	643.0	891.3	1,936.2	3,588.8	2,956.3
INTEL	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	550.0	2,484.1	1,627.0

Fuente: Banco Central de Costa Rica

<b>Cuadro 2.6 A</b>			
<b>Turistas, Ingresos por turismo y participación en el PIB</b>			
<b>(1980-2000)</b>			
<b>Año</b>	<b>Turistas*</b>	<b>Ingresos*</b>	<b>%ingresos Turismo/PIB</b>
1980	345.2	84.4	1.5
1981	332.3	93.7	2.8
1982	371.6	131.8	4.1
1983	325.2	130.6	3.3
1984	273.5	117.3	2.5
1985	260.1	118.3	2.4
1986	259.1	132.7	2.4
1987	277.9	136.3	2.4
1988	325.0	170.1	2.9
1989	375.9	205	3.1
1990	431.4	275.2	3.8
1991	504.6	336.9	4.7
1992	681.9	437.1	5.1
1993	796.0	587.2	6.1
1994	917.0	639.8	6.1
1995	924.0	670.5	5.7
1996	939.9	703.5	5.9
1997	811.5	719.3	5.6
1998	942.8	883.5	6.3
1999	1,031.60	1,036.1	6.6
2000	1,106.30	1,144.5	7.4
* Miles			
** Millones dólares USA			
<b>Fuente:</b> BCCR, ICT			

**Cuadro 2.7 A**  
**Costa Rica: Déficit Fiscal, Deuda Pública Interna**  
**y Deuda Pública Externa en relación al PIB**

Año	Déficit Fiscal % PIB	Deuda Interna % PIB	Deuda Externa % PIB
1984	-4.9	18.6	71.1
1985	-5.9	18.2	73.5
1986	-4.4	18.2	63.9
1987	-2.9	20.9	64.5
1988	-26.7	23.6	63.2
1989	-3.8	24.9	55.6
1990	-4.0	24.2	42.9
1991	-1.6	26.3	45.6
1992	-0.8	22.2	38.4
1993	-0.7	22.2	32.8
1994	-6.4	26.6	30.8
1995	-3.0	30.4	27.8
1996	-4.1	34.5	24.1
1997	-2.5	38.0	20.6
1998	-2.0	35.4	20.4
1999	3.1	39.3	19.3
2000	-3.8	37.9	19.8

**Fuente:** BCCR

**Cuadro No. 2.8 A**  
**Costa Rica: Monto de Certificados de Abono Tributario**  
**Autorizados\***

Año	Monto Autorizado		% PIB	% Exp. No tradicionales
	Millones Colones	Millones dólares USA		
1985	973.5	19.3	0.4	5.5
1986	1,553.8	27.7	0.5	7.0
1987	2,030.5	32.3	0.6	7.0
1988	3,880.2	51.1	0.9	9.3
1989	5,394.9	66.1	1.0	9.7
1990	6,003.6	65.2	0.9	10.4
1991	9,372.6	76.8	1.1	10.5
1992	8,328.20	62	0.7	6.7
1993	12,089.6	84.9	0.9	8.4
1994	13,410.7	85.4	0.8	7.3
1995	14,491.4	80.7	0.7	5.9
1996	24,551.3	118.2	1.0	7.2
1997	27,690.6	119	0.9	6.5
1998	40,786.4	158.6	1.1	7.9
1999	13,284.9	46.5	0.3	2.7
2000	15,370.6	49.9	0.3	3.1

\* Solicitudes de CAT aprobadas por el BCCR

Fuente: BCCR

<b>Cuadro 3.1A</b>						
<b>Sector Comercio, según tamaño de establecimiento y trabajo asalariado y no asalariado</b>						
	1987			2000		
tamaño	Asalariados	No asalariados	Total	Asalariados	No asalariados	Total
micro (1 a 4)	34.5	93.7	58.4	28.4	91.1	50.3
pequeña (5 a 9)	14.7	3.0	10.0	15.3	5.9	12.0
grande (10 y +)	50.8	3.3	31.6	56.2	3.0	37.7
total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
N	76,363	51,773	128,136	156,135	83,614	239,749
<b>Fuente:</b> elaboración propia con base en EHPM.						

<b>Cuadro 3.2A</b>			
<b>Tasas de crecimiento anual</b>			
	No Asalariado	Asalariados	total
Micro (1 a4)	2.6	2.9	2.7
Pequeña (5 a 9)	4.9	3.8	4.0
Grande (10 y +)	2.3	4.0	3.9
total	2.7	3.6	3.3
<b>Fuente:</b> elaboración propia con base en EHPM.			

**Cuadro 3.3A**  
**Población ocupada según categoría ocupacional y tamaño de establecimiento, por zona urbana y rural**

	1987			2000		
<b>Urbano</b>	No Asalariado	Asalariado	Total	No Asalariado	Asalariado	Total
Micro	92.1	28.1	52.8	90.9	34.9	57.6
Pequeña	3.7	15.8	11.1	7.2	15.6	12.2
Grande	4.2	56.2	36.1	1.9	49.6	30.2
N	31,098	49,565	80,663	48,022	104,036	152,058
<b>Rural</b>						
Micro	96.0	46.4	68.0	90.9	34.9	57.6
Pequeña	2.1	12.8	8.1	7.2	15.6	12.2
Grande	1.9	40.8	23.9	1.9	49.6	30.2
N	20,675	26,798	47,473	35,592	52,099	87,691
<b>Fuente:</b> elaboración propia con base en EHPM						

**Cuadro 4.1A**  
**nivel de precariedad laboral según sector, tamaño establecimiento y zona**  
**Porcentajes\***

Tamaño/	TOTAL		URBANO		RURAL	
	1989	2000	1989	2000	1989	2000
Nivel precario	1989	2000	1989	2000	1989	2000
<b>Público</b>						
no precario	77.5	64.0	78.6	67.0	75.2	58.5
precario bajo	17.6	32.5	16.6	30.4	19.5	36.6
precario alto	0.5	2.5	0.3	2.0	1.0	3.5
ignorado	4.4	0.9	4.5	0.6	4.3	1.4
total	165,685	180,813	110,207	118,484	55,478	62,329
<b>Privado</b>						
<b>Micro</b>						
no precario	5.4	5.7	8.6	8.5	3.9	3.7
precario bajo	37.9	43.7	47.0	48.2	33.6	40.7
precario alto	51.3	49.4	39.7	42.2	56.9	54.4
ignorado	5.3	1.2	4.6	1.2	5.6	1.2
total	171,271	245,627	55,414	100,736	115,857	144,891
<b>Pequeña</b>						
no precario	18.6	16.9	26.1	23.0	12.9	11.1
precario bajo	50.4	50.4	50.2	49.7	50.5	51.0
precario alto	27.7	31.9	19.9	27.0	33.5	36.6
ignorado	3.4	0.8	3.8	0.3	3.1	1.3
total	50,601	79,566	21,657	38,678	28,944	40,888
<b>Grande</b>						
no precario	39.6	39.0	49.6	45.9	30.7	30.7
precario bajo	47.2	49.5	40.7	46.0	53.0	53.7
precario alto	9.6	10.8	5.4	7.7	13.4	14.6
ignorado	3.6	0.7	4.3	0.4	2.9	1.0
total	294,403	752,259	138,612	220,181	155,791	184,726

\* No incluye casos de tamaño de empresa ignorado

Fuente: elaboración propia con base en EHPM.

**Cuadro 4.2A**  
**Nivel de precariedad laboral de la población ocupada, según grupo ocupacional, sexo, año.**  
**Porcentajes (a)**

Grupo	TOTAL		HOMBRES		MUJERES	
	1989	2000	1989	2000	1989	2000
<b>Nivel Precariedad</b>						
<b>Profesionales y Directivos(a)</b>						
no precario	75.1	69.6	73.9	70.0	76.7	69.0
precario bajo	19.0	26.9	19.4	25.5	18.4	28.5
precario alto	1.7	2.8	1.8	3.4	1.5	2.0
ignorado	4.2	0.8	4.8	1.0	3.4	0.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<b>Administrativos</b>						
no precario	67.7	53.6	68.8	54.6	66.6	52.8
precario bajo	24.6	38.9	23.9	40.9	25.4	37.2
precario alto	2.8	7.0	1.7	3.7	3.9	9.9
ignorado	4.9	0.4	5.7	0.8	4.1	0.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<b>Manual</b>						
no precario	25.7	20.1	28.5	23.2	17.9	12.6
precario bajo	44.1	50.2	42.2	49.7	49.6	51.6
precario alto	25.9	28.4	24.7	25.9	29.4	34.7
ignorado	4.3	1.2	4.7	1.2	3.1	1.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
* no incluye personas con grupo ignorado						
(a) incluye profesionales, gerentes, directores y técnicos calificados						
Fuente: elaboración propia con base en EHPM						

**Cuadro 4.3A**  
**Niveles de precariedad laboral de la población ocupada según rama de actividad, por sexo y año, Porcentajes**

	TOTAL		HOMBRES		MUJERES	
	1989	2000	1989	2000	1989	2000
<b>Agrícola</b>						
no precario	13.6	12.1	13.2	12.5	17.3	8.2
precario bajo	45.0	50.9	44.3	51.3	53.4	47.6
precario alto	37.9	36.2	38.8	35.6	27.9	41.5
ignorado	3.5	0.8	3.7	0.6	1.5	2.7
Total	146,508	163,275	134,348	147,726	12,160	15,549
<b>Industria</b>						
no precario	42.0	38.7	47.0	41.2	32	33
precario bajo	45.5	47.0	39.2	44.6	58.2	52.6
precario alto	9.3	13.7	10.4	13.7	7.1	13.7
ignorado	3.2	0.6	3.5	0.6	2.7	0.7
Total	146,443	156,165	97,897	109,366	48,546	46,799
<b>Construcción</b>						
no precario	21.4	20.9	20.8	19.0	69	71
precario bajo	44.4	44.1	44.9	44.8	0	23
precario alto	28.5	34.2	28.8	35.3	8.3	5.8
ignorado	5.7	0.9	5.5	0.9	22.5	0.0
Total	43,175	54,498	42,654	52,574	521	1,924
<b>Servicios Distributivos</b>						
no precario	41.1	33.7	42.9	34.7	35.8	31.3
precario bajo	39.6	46.6	37.6	45.6	45	49
precario alto	14.2	18.1	13.3	17.8	17	19
ignorado	5.1	1.6	6.2	1.8	1.9	1.2
<b>Servicios al Productor</b>						
Total	94,484	175,031	70,554	122,310	23,930	52,721
no precario	71.6	50.8	73.7	48.5	66.6	55.7
precario bajo	21.6	36.7	20.9	37.7	23.2	34.6
precario alto	2.3	11.3	1.6	12.1	4.0	9.7
ignorado	4.5	1.2	3.9	1.7	6	0
Total	27,604	50,489	19,430	34,447	8,174	16,042
<b>Servicios Sociales</b>						
no precario	72.7	58.3	71.5	58.3	74.0	58.3
precario bajo	20.8	36.3	20.6	36.5	21.0	36.2
precario alto	1.9	4.5	2.0	3.8	1.8	5.1
ignorado	4.7	0.9	5.9	1.4	3	0
Total	138,644	182,184	72,801	88,602	65,843	93,582
<b>S. Personales (1)</b>						
no precario	10.5	10.5	24.3	25.0	3.8	3.4
precario bajo	39.6	45.2	45.1	51.0	36.9	42.3
precario alto	44.0	42.8	22.5	21.4	54.5	53.2
ignorado	5.9	1.6	8.2	2.6	4.8	1.1
Total	70,101	97,012	22,908	31,762	47,193	65,250
<b>S. Personales (2)</b>						
no precario	28.2	21.2	37.8	29.6	16	13
precario bajo	44.5	50.7	39.1	49.1	51.6	52.2
precario alto	22.7	27.8	16.8	21.3	30.2	33.9
ignorado	4.6	0.2	6.2	0.0	2.5	0.5
Total	22,216	48,377	12,562	23,469	9,654	24,908

(1) Incluye: reparación, aseo, limpieza y domésticos

(2) incluye servicios de esparcimiento, restaurantes, hoteles y afines

**Cuadro 4.4A**  
**nivel de precariedad laboral según condición de jefatura del hogar**

	AMBOS SEXOS		HOMBRE		MUJER	
	1989	2000	1989	2000	1989	2000
<b>JEFE</b>						
no precario	46.7	32.7	47.3	40.2	42.4	33.5
precario bajo	35.2	44.8	35.0	43.9	37.1	42.8
precario alto	14.5	21.5	14.2	15.1	17.2	23.0
ignorado	3.5	1.1	3.5	0.8	3.3	0.7
total	315,294	422,146	279,745	354,632	35,549	67,514
<b>NO JEFE</b>						
no precario	31.1	27.8	24.5	22.4	38.3	29.9
precario bajo	40.0	45.1	41.0	47.3	39.0	47.4
precario alto	23.4	25.9	27.1	28.7	19.3	21.6
ignorado	5.5	1.2	7.3	1.7	3.5	1.2
total	382,403	510,926	200,449	259,653	181,954	251,273

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM.

**Cuadro 4.5 A**  
**Nivel de Precariedad laboral de la población ocupada según grupo de edad, por**  
**sexo y año, Porcentajes**

Grupo Edad/	TOTAL		HOMBRES		MUJERES	
	1989	2000	1989	2000	1989	2000
<b>12 a 17</b>						
no precario	3.7	1.3	2.8	1.7	5.6	0.0
precario bajo	38.0	32.8	37.2	34.5	39.8	28.1
precario alto	53.9	64.5	55.1	62.0	51.1	71.6
ignorado	0.4	0.1	4.9	1.8	3.5	0.3
total	52,846	49,856	36,721	36,648	16,125	13,208
<b>18 a 24</b>						
no precario	27.8	21.7	27.2	20.3	29.2	24.4
precario bajo	45.7	52.1	44.4	52.7	48.2	51.0
precario alto	21.7	25.1	22.8	25.9	19.5	23.6
ignorado	0.5	0.1	5.6	1.1	3.1	1.1
total	180,436	217,017	120,915	140,112	59,521	76,905
<b>25 a 49</b>						
no precario	47.4	39.3	46.8	40.1	48.5	37.8
precario bajo	34.6	43.4	35.1	44.2	33.5	41.9
precario alto	13.7	16.2	13.4	14.5	14.4	19.4
ignorado	0.4	0.1	4.6	1.3	3.6	0.8
total	396,121	565,868	268,936	364,571	127,185	201,297
<b>50 a 59</b>						
no precario	45.1	38.4	46.6	39.2	40.5	36.6
precario bajo	34.5	43.6	33.6	42.8	37.3	45.3
precario alto	15.7	17.3	14.2	17.2	20.2	17.6
ignorado	0.5	0.1	5.6	0.8	2.0	0.5
total	44,893	72,895	34,026	50,653	10,867	22,242
<b>60 y más</b>						
no precario	31.1	28.0	33.8	28.9	6.9	23.3
precario bajo	38.6	41.8	36.6	41.7	56.4	42.1
precario alto	25.5	29.7	24.7	28.7	32.9	34.6
ignorado	4.8	0.5	4.9	0.6	3.8	0.0
total	14964	21,077	13498	17640	1466	3437
No incluye personas con edad ignorada.						
Fuente: elaboración propia con base en datos EHPM						

**Cuadro 4.6A**  
**Nivel de Precariedad de la población ocupada según nivel educativo, sexo, y año**  
**(porcentajes) (a)**

Nivel Educativo/	AMBOS		HOMBRES		MUJERES	
	1989	2000	1989	2000	1989	2000
<b>Primaria o menos</b>						
no precario	23.3	16.5	25.4	19.1	16.9	9.7
precario bajo	43.0	50.1	41.9	49.9	46.3	50.7
precario alto	29.3	32.2	28.0	29.9	33.4	38.5
ignorado	4.5	1.2	4.8	1.2	3.4	1.1
Total	372,988	457,154	281,576	332,184	91,412	124,970
<b>Secundaria</b>						
no precario	49.0	37.1	50.6	39.6	46.2	32.6
precario bajo	36.9	46.1	35.6	45.9	39.2	46.4
precario alto	10.2	16.0	9.7	13.4	11.1	20.6
ignorado	3.9	0.9	4.1	1.1	3.5	0.5
Total	218,163	289,076	139,123	185,383	79,040	103,693
<b>Superior</b>						
no precario	72.0	67.8	71.0	69.3	73.2	66.2
precario bajo	20.7	28.4	19.5	26.4	22.1	30.6
precario alto	2.2	3.0	1.8	3.2	2.7	2.8
ignorado	5.2	0.8	7.8	1.1	2.0	0.4
Total	96,980	178,978	53,154	90,907	43,826	88,071

(a) no incluye fuerza de trabajo con nivel educativo ignorado

Fuente: elaboración propia con base en EHPM.

## ANEXO 4: REGRESIONES LOGÍSTICAS

### REGRESIÓN LOGÍSTICAS SOBRE DETERMINANTES DE LA CONDICION DE PRECARIZACION LABORAL BAJA 1989

	B	Wald	df	Sig.	B Estandarizado	Momio Estandarizado
Mujer	-0.398665	-4.44	1	0.000	-0.0739	0.9288
Grupo de edad			4			
12 a 17	1.580428	5.6	1	0.000	0.5985	1.8193
18 a 24	0.4584838	5.14	1	0.000	0.1736	1.1896
60 y más	0.1543593	0.54	1	0.586	0.0585	1.0602
Ignorado	0.9401897	2.23	1	0.026	0.3560	1.4276
Escolaridad			4			
Ninguno	0.5011913	2.38	1	0.017	0.2470	1.2802
Secundaria	-0.228949	-2.44	1	0.015	-0.1128	0.8933
Superior	-0.183681	-1.24	1	0.214	-0.0905	0.9135
Ignorado	0.0553255	0.14	1	0.885	0.0273	1.0276
Resto del País	-0.008091	-0.1	1	0.924	-0.0016	0.9984
Rural	0.0292424	0.35	1	0.728	0.0059	1.0059
Sector Público	-1.084653	-7.57	1	0.000	-0.2138	0.8075
Tamaño del Establecimiento			3			
Micro	-0.486532	-2.82	1	0.005	-0.1351	0.8736
Pequeño	-1.176606	-9.83	1	0.000	-0.3267	0.7213
Ignorado	-0.698023	-2.23	1	0.026	-0.1938	0.8238
Grupo Ocupacional			3			
Directivos, Gerentes, profesionales	-0.693362	-4.99	1	0.000	-0.2183	0.8039
Personal Administrativo	-0.64419	-4.77	1	0.000	-0.2028	0.8164
Ignorado	-0.960367	-2.3	1	0.021	-0.3024	0.7390
Rama de Actividad			8		0.0000	1.0000
Agricultura	0.9057881	5.49	1	0.000	0.8704	2.3878
Construcción	0.3615474	2.5	1	0.012	0.3474	1.4154
Comercio	0.6696073	3.3	1	0.001	0.6434	1.9030
Servicios Distributivos	0.3103826	1.51	1	0.131	0.2983	1.3475
Servicios al Productor	-0.016906	-0.07	1	0.941	-0.0162	0.9839
Servicios Sociales	0.4275986	2.24	1	0.025	0.4109	1.5082
Servicios Personales	0.4746505	2.65	1	0.008	0.4561	1.5779
Ignorado	0.3320933	0.82	1	0.415	0.3191	1.3759
Constante	0.7129307	3.39	1	0.001		
Chi-2	1101.0159		26	0.000		
-2 Log likelihood	5597.691					
Cox & Snell R Square	0.19					
Nagelkerke R Square	0.26					
Pseudo R-cuadrado	0.16					
N	4580.00					

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM

**REGRESIÓN LOGÍSTICAS SOBRE DETERMINANTES  
DE LA CONDICIÓN DE PRECARIZACIÓN LABORAL MEDIA  
1989**

	B	Wald	df	Sig.	B Estandarizado	Momio Estandarizado
Mujer	-0.567298	-4.98	1	0.000	-0.145140553	0.86490072
Grupo de edad			4			
12 a 17	2.047822	6.75	1	0.000	0.778873554	2.179016339
18 a 24	0.7780745	7.4	1	0.000	0.29593473	1.344382407
60 y más	0.0077969	0.03	1	0.979	0.002965492	1.002969893
Ignorado	0.2950797	0.56	1	0.572	0.112231324	1.11877163
Escolaridad			4			
Ninguno	0.5462691	2.34	1	0.019		
Secundaria	-0.5028824	-4.57	1	0.000	-0.248901741	0.779656578
Superior	-0.6416384	-2.84	1	0.005	-0.317579049	0.727909138
Ignorado	0.1816422	0.43	1	0.665	0.089903842	1.094069075
Resto del País	0.1732331	1.74	1	0.081	0.035092076	1.035715069
Rural	0.1861333	1.79	1	0.074	0.037906714	1.038634339
Sector Público	-1.849943	-8.31	1	0.000	-0.366279939	0.69330869
Tamaño del Establecimiento			3			
Micro	-0.7429366	-4.03	1	0.000		
Pequeño	-1.755579	-14.2	1	0.000	-0.489662572	0.612833147
Ignorado	-1.026036	-3.06	1	0.002	-0.286179902	0.751127474
Grupo Ocupacional			3			
Directivos, Gerentes, profesionales	-1.88036	-7.92	1	0.000		
Personal Administrativo	-1.102205	-5.74	1	0.000	-0.348600672	0.70567487
Ignorado	-0.5315525	-1.33	1	0.182	-0.168117146	0.845254811
Rama de Actividad			8			
Agricultura	0.7625326	4.3	1	0.000		
Construcción	0.0622197	0.38	1	0.704	0.060051085	1.061890792
Comercio	1.087266	4.95	1	0.000	1.049370259	2.855852103
Servicios Distributivos	0.1128048	0.43	1	0.671	0.108873084	1.115020827
Servicios al Productor	-0.05157	-0.15	1	0.884	-0.049772571	0.951445786
Servicios Sociales	0.4570177	1.73	1	0.084	0.441088733	1.554398622
Servicios Personales	0.484589	2.42	1	0.016	0.467699058	1.596316932
Ignorado	0.2880541	0.62	1	0.533	0.278014217	1.32050497
Constante	0.955466	3.77	1	0.000		
Chi-2 (26)	2197.26721		26	0.000		
-2 Log likelihood	3799.45674					
Cox & Snell R Square	0.36					
Nagelkerke R Square	0.51					
Pseudo- Rcuadrado	0.37					
N	4,420					

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM

**REGRESIÓN LOGÍSTICAS SOBRE DETERMINANTES DE LA  
CONDICION DE PRECARIZACION LABORAL ALTO  
1989**

	B	Wald	df	Sig.	B Estandarizado	Momio Estandarizado
Mujer	-0.5433347	-3.33	1	0.001	-0.06889	0.93343
Grupo de edad			4			
12 a 17	3.0338	8.92	1	0.000	0.79353	2.21118
18 a 24	0.9573232	6.66	1	0.000	0.25040	1.28454
60 y más	0.1125833	0.29	1	0.775	0.02945	1.02989
Ignorado	0.4860039	0.46	1	0.645	0.12712	1.13555
Escolaridad			4			
Ninguno	0.7453959	2.34	1	0.019	0.25345	1.28846
Secundaria	-0.7707162	-5.14	1	0.000	-0.26206	0.76947
Superior	-0.426827	-1.19	1	0.232	-0.14513	0.86491
Ignorado	0.3415544	0.88	1	0.379	0.11613	1.12315
Resto del País	0.5199135	3.71	1	0.000	0.17678	1.19337
Rural	0.2615392	1.72	1	0.085	0.03640	1.03708
Sector Público	-4.004674	-8.84	1	0.000	-0.55596	0.57352
Tamaño del Establecimiento			3			
Micro	-1.506576	-7.21	1	0.000	-0.37462	0.68755
Pequeño	-3.381461	-21.36	1	0.000	-0.84081	0.43136
Ignorado	-1.385299	-3.64	1	0.000	-0.34446	0.70860
Grupo Ocupacional			3			
Directivos, Gerentes, profesionales	-1.905942	-5.24	1	0.000	-0.40179	0.66912
Personal Administrativo	-1.359144	-4.2	1	0.000	-0.28652	0.75087
Ignorado	-0.0355181	-0.06	1	0.951	-0.00749	0.99254
Rama de Actividad			8			
Agricultura	1.46635	5.99	1	0.000	1.00184	2.72329
Construcción	0.5307875	2.14	1	0.032	0.36264	1.43713
Comercio	2.181535	7.27	1	0.000	1.49047	4.43918
Servicios Distributivos	0.8104023	1.84	1	0.066	0.55368	1.73965
Servicios al Productor	-0.4186686	-0.69	1	0.487	-0.28604	0.75123
Servicios Sociales	1.154204	2.61	1	0.009	0.78858	2.20026
Servicios Personales	1.196614	4.67	1	0.000	0.81755	2.26495
Ignorado	0.8041294	1.38	1	0.169	0.54940	1.73221
Constante	0.5422803	1.7	1	0.089		
Chi-cuadrado	3349.75231		26	0.0000		
-2 Log likelihood	2037.30019					
Cox & Snell R Square	0.52					
Nagelkerke R Square	0.75					
Pseudo-Rcuadrado	0.62					
N	4,285					

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM

**REGRESIÓN LOGÍSTICAS SOBRE DETERMINANTES DE LA  
CONDICION DE PRECARIZACION LABORAL EXTREMA  
1989**

	B	Wald	df	Sig.	B Estandarizado	Momio Estandarizado
Mujer	-0.6407358	-2.61	1	0.009	-0.05680	0.94478
Grupo de edad			4			
12 a 17	3.217586	7.64	1	0	0.57314	1.77383
18 a 24	0.6952844	3.44	1	0.001	0.12385	1.13185
60 y más	0.2359098	0.44	1	0.657	0.04202	1.04292
Ignorado	0.4467699	0.69	1	0.489	0.07958	1.08283
Escolaridad			4			
Ninguno	0.7501785	1.46	1	0.144	0.17902	1.19604
Secundaria	-1.045214	-4.53	1	0	-0.24942	0.77925
Superior	-0.6368139	-0.91	1	0.362	-0.15196	0.85902
Ignorado	0.1089514	0.22	1	0.824	0.02600	1.02634
Resto del País	0.9086784	4.03	1	0	0.08821	1.09222
Rural	0.2200065	0.92	1	0.359	0.02138	1.02161
Sector Público	-3.936751	-4.26	1	0	-0.37840	0.68496
Tamaño del Establecimiento			3			
Micro	-1.615388	-5.61	1	0	-0.24401	0.78348
Pequeño	-3.736343	-16.01	1	0	-0.56438	0.56871
Ignorado	-1.38333	-3.13	1	0.002	-0.20895	0.81143
Grupo Ocupacional			3			
Directivos, Gerentes, profesionales	-2.826958	-3.07	1	0.002	-0.43252	0.64887
Personal Administrativo	-2.401555	-4.75	1	0	-0.36744	0.69251
Ignorado	-2.030436	-2.59	1	0.01	-0.31065	0.73297
Rama de Actividad			8			
Agricultura	1.31879	3.78	1	0	0.61041	1.84118
Construcción	-0.3042546	-0.76	1	0.448	-0.14083	0.86864
Comercio	1.842183	4.66	1	0	0.85266	2.34588
Servicios Distributivos	-0.2642125	-0.46	1	0.648	-0.12229	0.88489
Servicios al Productor	1.110589	1.15	1	0.25	0.51404	1.67203
Servicios Sociales	0.7133953	1.22	1	0.224	0.33020	1.39124
Servicios Personales	0.8703761	2.28	1	0.022	0.40286	1.49609
Ignorado	1.35006	2.4	1	0.016	0.62488	1.86802
Constante	-0.1446802	-0.29	1	0.775		
Chi-cuadrado	1861.77479		26	0.0000		
-2 Log likelihood	887.827916					
Cox & Snell R Square	0.39					
Nagelkerke R Square	0.75					
Pseudo R-cuadrado	0.68					
N	3,445					

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM

**REGRESIÓN LOGÍSTICAS SOBRE DETERMINANTES DE LA  
CONDICION DE PRECARIZACION LABORAL BAJA,  
2000**

	B	Wald	df	Sig.	B Estandarizado	Momio Estandarizado
Mujer	0.32347	0.07181	1	0.0000	0.06735	1.06967
Grupo de edad			4			
12 a 17	1.73874	0.42304	1	0.0000	0.68075	1.97536
18 a 24	0.59518	0.08168	1	0.0000	0.23302	1.2624
60 y más	0.02584	0.21229	1	0.9030	0.01012	1.01017
Ignorado	0.03773	0.49555	1	0.9390	0.01477	1.01488
Escolaridad			4			
Ninguno	0.69296	0.25244	1	0.0060	0.37626	1.45683
Secundaria	-0.35298	0.07953	1	0.0000	-0.19166	0.82559
Superior	-0.53882	0.11096	1	0.0000	-0.29256	0.74635
Ignorado	1.03682	0.40769	1	0.0110	0.56297	1.75588
Resto del País	-0.00245	0.06702	1	0.9710	-0.00046	0.99954
Rural	0.02068	0.06806	1	0.7610	0.00442	1.00443
Sector Público	-0.44630	0.11997	1	0.0000	-0.09034	0.91362
Tamaño del Establecimiento			3			
Micro	-0.54432	0.13947	1	0.0000	-0.16493	0.84795
Pequeño	-1.00724	0.09640	1	0.0000	-0.30519	0.73698
Ignorado	-0.43153	0.23226	1	0.0630	-0.13075	0.87743
Grupo Ocupacional	-0.76996	0.10409	3	0.0000		
Directivos, Gerentes, profesionales	-0.54436	0.10545	1	0.0000	-0.18134	0.83415
Personal Administrativo	-0.47602	0.38836	1	0.2200	-0.15858	0.85336
Ignorado			1		0.00000	1.00000
Rama de Actividad	0.58248	0.12978	8	0.0000		
Agricultura	0.03758	0.11074	1	0.7340	0.04021	1.04103
Construcción	0.25275	0.17076	1	0.1390	0.27049	1.31061
Comercio	0.15490	0.14738	1	0.2930	0.16578	1.18031
Servicios Distributivos	0.04256	0.15949	1	0.7900	0.04555	1.04660
Servicios al Productor	0.34212	0.14665	1	0.0200	0.36614	1.44216
Servicios Sociales	0.31975	0.13056	1	0.0140	0.34219	1.40803
Servicios Personales	0.22380	0.39365	1	0.5700	0.23951	1.27062
Ignorado	0.65763	0.16444	1	0.0000	0.70379	2.02140
Constante	0.01161	0.00018	1	0.989351		
Chi-2	900.13221		26	0.00000		
-2 Log likelihood	7149.21					
Cox & Snell R Square	0.14					
Nagelkerke R Square	0.19					
Pseudo R-cuadrado	0.11					
N	5452.00					

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM

**REGRESIÓN LOGÍSTICAS SOBRE DETERMINANTES DE LA  
CONDICION DE PRECARIZACION LABORAL MEDIO,  
,2000**

	B	Wald	df	Sig.	B Estandarizado	Momio Estandarizado
Mujer	0.64021	7.16	1	0.000	1.63038	5.10579
Grupo de edad			4			
12 a 17	2.75220	6.31	1	0.000	3.64650	38.34019
18 a 24	0.84262	9.07	1	0.000	1.11642	3.05390
60 y más	-0.08633	-0.36	1	0.717	-0.11438	0.89192
Ignorado	0.89532	2.17	1	0.030	1.18624	3.27476
Escolaridad			4			
Ninguno	1.01857	4.21	1	0.000	0.98101	2.66715
Secundaria	-0.47362	-5.47	1	0.000	-0.45615	0.63372
Superior	-1.18761	-7.91	1	0.000	-1.14382	0.31860
Ignorado	0.78154	1.57	1	0.117	0.75272	2.12277
Resto del País			1		0.00000	1.00000
Rural	0.23321	3.07	1	0.002	0.56838	1.76541
Sector Público	0.17770	2.26	1	0.024	0.48761	1.62842
Tamaño del Establecimiento	-0.88160	-5.86	3	0.000		
Micro			1		0.00000	1.00000
Pequeño	-0.73105	-5.14	1	0.000	-1.08975	0.33630
Ignorado	-1.65066	-16.63	1	0.000	-2.46056	0.08539
Grupo Ocupacional	-1.02161	-4.14	3	0.000		
Directivos, Gerentes, profesionales	-1.67990	-11.39	1	0.000	-2.74775	0.06407
Personal Administrativo	-1.21801	-8.88	1	0.000	-1.99225	0.13639
Ignorado	-0.02239	-0.05	1	0.958	-0.03663	0.96404
Rama de Actividad			8			
Agricultura	0.75774	5.37	1	0.000	0.36585	1.44173
Construcción	-0.22196	-1.69	1	0.092	-0.10716	0.89838
Comercio	0.42641	2.4	1	0.016	0.20587	1.22860
Servicios Distributivos	0.24996	1.49	1	0.137	0.12068	1.12827
Servicios al Productor	-0.12675	-0.65	1	0.512	-0.06120	0.94064
Servicios Sociales	0.50257	2.87	1	0.004	0.24264	1.27461
Servicios Personales	0.34954	2.41	1	0.016	0.16876	1.18384
Ignorado	0.24172	0.56	1	0.578	0.11670	1.12379
Constante	0.83475	4.59	1	0.000		
Chi-cuadrado	2699.80338		26	0.000		
-2 Log likelihood	5346.11859					
Cox & Snell R Square	0.36					
Nagelkerke R Square	0.49					
Pseudo-Rcuadrado	0.34					
N	5,598					

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM

**REGRESIÓN LOGÍSTICAS SOBRE DETERMINANTES DE LA  
CONDICION DE PRECARIZACION LABORAL ALTO,  
2000**

	B	Wald	df	Sig.	B Estandarizado	Momio Estandarizado
Mujer	1.005978	8.320	1	0.000	0.17743	1.19415
Grupo de edad			4			
12 a 17	3.935929	9.340	1	0.000	1.34869	3.85237
18 a 24	0.9464784	7.620	1	0.000	0.32432	1.38309
60 y más	0.6763698	2.670	1	0.007	0.23177	1.26082
Ignorado	3.771642	5.520	1	0.000	1.29239	3.64149
Escolaridad			4			
Ninguno	1.303818	4.340	1	0.000	0.61488	1.84944
Secundaria	-0.5295578	-4.580	1	0.000	-0.24974	0.77900
Superior	-1.361689	-5.990	1	0.000	-0.64218	0.52615
Ignorado	0.5881785	0.950	1	0.340	0.27739	1.31968
Resto del País	0.2839059	2.660	1	0.008	0.05293	1.05436
Rural	0.1909872	1.720	1	0.086	0.03588	1.03653
Sector Público	-1.699635	-5.910	1	0.000	-0.28211	0.75419
Tamaño del Establecimiento			3			
Micro	-1.242631	-7.640	1	0.000	-0.38690	0.67916
Pequeño	-2.966142	-25.060	1	0.000	-0.92352	0.39712
Ignorado	-1.910209	-6.330	1	0.000	-0.59475	0.55170
Grupo Ocupacional			3			
Directivos, Gerentes, profesionales	-1.693257	-8.040	1	0.000	-0.46281	0.62951
Personal Administrativo	-1.553573	-7.380	1	0.000	-0.42463	0.65401
Ignorado	-2.080281	-1.770	1	0.077	-0.56859	0.56632
Rama de Actividad			8			
Agricultura	1.146077	5.990	1	0.000	1.08255	2.95219
Construcción	-0.0681224	-0.370	1	0.708	-0.06435	0.93768
Comercio	1.268032	5.530	1	0.000	1.19774	3.31263
Servicios Distributivos	0.8161197	3.440	1	0.001	0.77088	2.16167
Servicios al Productor	0.1292029	0.460	1	0.648	0.12204	1.12980
Servicios Sociales	0.3233038	1.180	1	0.239	0.30538	1.35714
Servicios Personales	0.5278138	2.800	1	0.005	0.49856	1.64634
Ignorado	-0.5574906	-1.130	1	0.259	-0.52659	0.59062
Constante	0.6482547	2.730	1	0.006		
Chi-2 (26)	3816.59524		26	0.000		
-2 Log likelihood	3008.84993					
Cox & Snell R Square	0.51					
Nagelkerke R Square	0.71					
Pseudo- Rcuadrado	0.56					
N	5,076					

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM

**REGRESIÓN LOGÍSTICAS SOBRE DETERMINANTES DE LA  
CONDICION DE PRECARIZACION LABORAL EXTREMA,  
2000**

	B	Wald	df	Sig.	B Estandarizado	Momio Estandarizado
Mujer	1.293359	6.46	1	0.000	0.138461398	1.14851
Grupo de edad			4			
12 a 17	5.057322	8.42	1	0.000	0.995566049	2.70626
18 a 24	1.173373	6.28	1	0.000	0.230985949	1.25984
60 y más	0.7377431	1.84	1	0.066	0.145229428	1.15630
Ignorado			1		0	1.00000
Escolaridad			4			
Ninguno	1.344379	3.93	1	0.000	0.381282975	1.46416
Secundaria	-0.7542484	-3.93	1	0.000	-0.213914435	0.80742
Superior	-0.6231617	-1.77	1	0.077	-0.17673658	0.83800
Ignorado	-0.4375433	-0.38	1	0.706	-0.124092842	0.88330
Resto del País	0.5508696	3.23	1	0.001	0.061599764	1.06354
Rural	0.4296659	2.48	1	0.013	0.048314958	1.04950
Sector Público	-1.361555	-2.4	1	0.017	-0.146513373	0.86371
Tamaño del Establecimiento			3			
Micro	-1.33058	-5.66	1	0.000	-0.232394383	0.79263
Pequeño	-3.184033	-16.93	1	0.000	-0.556111909	0.57343
Ignorado	-1.551756	-4.27	1	0.000	-0.271024199	0.76260
Grupo Ocupacional			3			
Directivos, Gerentes, profesionales	-3.040281	-6.59	1	0.000	-0.518039001	0.59569
Personal Administrativo	-2.256433	-5.05	1	0.000	-0.384477717	0.68081
Ignorado	-0.2425643	-0.61	1	0.543	-0.041330972	0.95951
Rama de Actividad			8			
Agricultura	1.680498	5.71	1	0.000	0.927930188	2.52927
Construcción	0.1927497	0.62	1	0.538	0.106431704	1.11230
Comercio	2.057072	6.42	1	0.000	1.135865206	3.11387
Servicios Distributivos	0.5735926	1.33	1	0.182	0.316723905	1.37262
Servicios al Productor	0.346187	0.63	1	0.527	0.191156055	1.21065
Servicios Sociales	0.7159864	1.47	1	0.142	0.395350304	1.48490
Servicios Personales	0.8979376	3.11	1	0.002	0.495819338	1.64184
Ignorado	0.5168548	1.08	1	0.282	0.28539467	1.33029
Constante	-1.630782	-4.14	1	0.000		
Chi-cuadrado	1930.89025		26	0.000		
-2 Log likelihood	1182.10637					
Cox & Snell R Square	0.38					
Nagelkerke R Square	0.71					
Pseudo R-cuadrado	0.62					
N	3,761					

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM

**ANEXO 5:  
DESCRIPCIÓN Y PRUEBAS ESTADÍSTICAS MODELOS DE  
REGRESIÓN SOBRE EMPLEO PRECARIO**

**ANEXO 5.1  
DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE REGRESIÓN LINEAL SOBRE  
CONDICIONANTES DEL EMPLEO PRECARIO**

$$Y = \alpha_1 + \alpha_2 + \beta_1 D_{\text{sexo}} + \beta_2 \text{edad} + \beta_3 \text{edad}^2 + \beta_4 \text{añosed} + \beta_5 \text{añosed}^2 + \beta_6 D_{\text{jh}} + \beta_7 D_{\text{zona}} + \beta_8 D_{\text{rp}} + \beta_9 D_{\text{asp}} + \beta_{10} D_{\text{ded}} + \beta_{11} D_{\text{tm}} + \beta_{12} D_{\text{tp}} + \beta_{13} D_{\text{tig}} + \beta_{14} D_{\text{god}} + \beta_{15} \text{gopa} + \beta_{16} D_{\text{goig}} + \beta_{17} D_{\text{dra}} + \beta_{18} D_{\text{rc}} + \beta_{19} D_{\text{sd}} + \beta_{20} D_{\text{spr}} + \beta_{21} D_{\text{ss}} + \beta_{22} D_{\text{spe}} + \beta_{23} D_{\text{ri}} + \mu_i$$

(ecuación 1)

Donde,

- Y, es el índice de empleo precario elaborado en esta investigación,
- $\alpha_1$ , es el intercepto del año 1989
- $\alpha_2$  es el intercepto del año 2000
- $D_{\text{sexo}}$  es una variable dicotómica con código 0 para hombres y 1 para mujeres
- edad indica la edad del/a trabajador/a en años cumplidos
- edad<sup>2</sup> es la variable edad elevada al cuadrado
- añosed indica los años de educación formal aprobados
- añosed<sup>2</sup> es la variable años de educación elevada al cuadrado
- $D_{\text{jh}}$  es una variable dicotómica sobre la condición de jefatura del hogar, el código 0 representa a los no jefes, el 1 a la jefatura del hogar
- $D_{\text{zona}}$  es una variable dicotómica que identifica la zona de residencia, el código 0 representa zona urbana, el 1 representa zona rural
- $D_{\text{rp}}$  es una variable dicotómica que identifica la región de planificación, el código 0 representa la Región Central, 1 el resto del país.

Dasp	es una variable dicotómica que identifica el sector institucional para asalariados públicos, el código 0 representa asalariados del sector privado y el 1 asalariados del sector público
Ded	es una variable dicotómica que identifica a los servidores domésticos, el código 0 representa otros asalariados, el 1 representa asalariados domésticos
Dtm	es una variable dicotómica que identifica el tamaño de establecimiento, con código 0 para otros tamaños y 1 para micro (4 o menos trabajadores)
Dtp	es una variable dicotómica que identifica el tamaño de establecimiento, con código 0 para otros tamaños y 1 para tamaño pequeño (de 5 a 9 trabajadores)
Dtig	es una variable dicotómica que identifica el tamaño de establecimiento ignorado, con código 0 para otros y 1 para tamaño ignorado.
Dgog	es una variable dicotómica que identifica el grupo ocupacional de directivos, gerentes, profesionales, con código 0 para los otros y 1 para este grupo
Dgopa	es una variable dicotómica que identifica el grupo ocupacional de trabajadores ligados a actividades administrativas y supervisión, con código 0 para los otros grupos y 1 para este
Dra	es una variable que identifica la rama de actividad agricultura, con código 0 para otras ramas y 1 para este grupo
Drc	es una variable que identifica la rama de actividad construcción con código 0 para otras ramas y 1 para este grupo
Dsd	es una variable que identifica la rama de actividad servicios distributivos con código 0 para otras ramas y 1 para este grupo
Dspr	es una variable que identifica la rama de actividad servicios al productor con código 0 para otras ramas y 1 para este grupo
Dss	es una variable que identifica la rama de actividad servicios sociales con código 0 para otras ramas y 1 para este grupo
Dspe	es una variable que identifica la rama de actividad servicios personales con código 0 para otras ramas y 1 para este grupo
Dri	es una variable que identifica la rama de actividad servicios distributivos con código 0 para otras ramas y 1 para este grupo

Las variables tipo de asalariado, rama de actividad, grupo tamaño de establecimiento, grupo ocupacional, on de tipo pluricotómico, lo cual exige dejar un grupo como categoría de referencia. La decisión fue la siguiente:

<u>Variable</u>	<u>Grupo de referencia</u>
Tipo asalariado	sector privado
Rama de actividad	industria
Grupo ocupacional	no calificados
Tamaño de establecimiento	grande (10 y más trabajadores)

**ANEXO 5.2**  
**PRUEBAS DE MULTICOLINEALIDAD SOBRE MODELO DE REGRESIÓN**  
**LINEAL DE CONDICIONANTES DEL EMPLEO PRECARIO**

**Estadísticos para análisis prueba de multicolinealidad**

	Collinearity Statistics		Dimension	Eigenvalue	Condition Index
	1 Tolerance	VIF			
Mujer	0.4461	2.2416	1.0000	5.5623	1.0000
Edad	0.1234	8.1028	2.0000	2.2554	1.5704
Años de educación formal	0.1651	6.0570	3.0000	1.7573	1.7791
Jefe del hogar	0.3433	2.9130	4.0000	1.3814	2.0066
Resto de país	0.5831	1.7149	5.0000	1.2378	2.1199
Zona rural	0.4247	2.3547	6.0000	1.0681	2.2821
Asalariado sector público	0.3000	3.3332	7.0000	1.0109	2.3458
Asalariado emp. Doméstico	0.4471	2.2368	8.0000	0.9472	2.4233
Empresa Micro	0.4974	2.0106	9.0000	0.9124	2.4691
Empresa Pequeña	0.8380	1.1933	10.0000	0.8531	2.5535
Empresa tamaño ignorado	0.9234	1.0829	11.0000	0.7065	2.8058
Grupo profesionales**	0.4341	2.3037	12.0000	0.6482	2.9293
Grupo personal administrativo	0.6424	1.5566	13.0000	0.5259	3.2521
Grupo ocupación ignorado	0.8926	1.1204	14.0000	0.4426	3.5449
Agricultura	0.4157	2.4055	15.0000	0.4054	3.7041
Construcción	0.7557	1.3234	16.0000	0.3537	3.9654
Servicios distributivos	0.4981	2.0077	17.0000	0.3194	4.1732
Servicios al productor	0.6977	1.4334	18.0000	0.2464	4.7510
Servicios sociales	0.2253	4.4376	19.0000	0.1604	5.8887
Servicios personales	0.3808	2.6260	20.0000	0.1164	6.9113
Rama ignorada	0.8542	1.1706	21.0000	0.0891	7.9031

### ANEXO 5.3

Uno de los supuestos centrales del test-Chow es que el modelo de regresión analizado no es heterocedástico. Para comprobar si se cumple o no con este supuesto fue necesario realizar una prueba estadística sobre el particular.

Empleando Stata, se realizó la prueba de Breusch-Pagan/Cook-Weisberg sobre heterocedasticidad, en la cual la hipótesis nula es que la varianza es constante.

$$H_0 : E(u_i^2) = \sigma^2$$

$$H_1 : E(u_i^2) \neq \sigma^2$$

Los resultados de esta prueba fueron los siguientes:

Chi-Cuadrado: 264.79  
Pr > Chi-cuadrado: 0.0000

La prueba es concluyente. El modelo es heterocedástico. Para resolver este problema se procedió a ajustar, en Stata, un modelo de regresión robusto, es decir que estima varianzas robustas que tienen el objetivo de controlar los posibles errores que en términos de inferencia se cometen cuando en un modelo de regresión se presenta el problema de heterocedasticidad. Los resultados consignados en el cuadro de regresión incluido en el texto se obtuvieron de esta forma. En sentido estricto, la corrección que presenta Stata es la denominada corrección de White<sup>1</sup>.

Adicionalmente, Greene (2000) presenta una variante de la prueba de cambio estructural cuando las varianzas de las regresiones independientes no son constantes, denominada por el autor como “prueba de cambio estructural con varianzas diferentes”<sup>2</sup>.

Greene sostiene que esta prueba es válida independientemente de que las varianzas sean diferentes cuando las muestras son razonablemente grandes, el cual, sin duda constituye nuestro caso.

La hipótesis a probar es la de que los modelos de regresión de 1989 y 2000 no difieren entre sí.

$$H_0 : R_{1989} = R_{2000}$$

$$H_1 : R_{1989} \neq R_{2000}$$

---

<sup>1</sup> ver Greene pp. 462-465; Gujarati (2001) pp. 349-392

<sup>2</sup> Ver Greene (2000) pp. 292-293.

Formalmente la prueba consiste en estimar la ecuación siguiente:

$$W = (\hat{\theta}_1 - \hat{\theta}_2)'(V_1 + V_2)^{-1}(\hat{\theta}_1 - \hat{\theta}_2)$$

La estimación de esta ecuación genera un estadístico Wald, con K grados de libertad. Los resultados obtenidos al estimar esta prueba fueron los siguientes:

Wald	285.972176
gl	24
Pr > Chi2	0.0000

La significancia de la prueba conduce a rechazar la hipótesis nula, mostrando que en efecto sí hubo un cambio estructural entre 1989 y 2000.

Lo importante de este ejercicio es que comprueba que los resultados alcanzados con el test de Chow, para la prueba de intercepto diferencial, son estadísticamente consistente.

La razón básica es que el test de Chow es sensible a la violación del supuesto de heterocedasticidad para muestras pequeñas. Menard (1995), sostiene que la violación del supuesto de homocedasticidad es crítico en muestras pequeñas, y para modelos MCO, generando pruebas de inferencia estadísticas imprecisa. Empero, en muestras largas, la imprecisión de las pruebas de inferencia estadística no tiene consecuencias importantes. La razón básica es atribuida a las cualidades del Teorema del Límite Central. Como es sabido este teorema indica, en lo fundamental, que la distribución de los coeficientes de regresión en muestras sucesivas, de gran tamaño, tenderá a aproximarse a la distribución normal, la cual tiene media y varianza conocida.

Adicionalmente, hay que recordar que los modelos de regresión estimados, cuyos resultados fueron presentados en el texto, se sustentan en pruebas de inferencia robustas; es decir, buscan corregir el problema de heterocedasticidad observados.

Los resultados alcanzados y contrastados con la prueba sugerida por Greene (2000) resultaron ser coincidentes y en tanto tal confiables.

## ANEXO 5.4A

### Regresión lineal sobre determinantes de la precariedad laboral, 1989

	Coeficiente Beta	Std. Err. Robusto	Beta Estandarizado	t	P>t
Mujer	0.04640	0.02338	0.02221	1.98	0.04700
Edad	-0.05401	0.00387	-0.66417	-13.94	0.00000
Edad al cuadrado	0.00058	0.00005	0.53623	11.97	0.00000
Años de educación formal	-0.06726	0.00818	-0.27736	-8.22	0.00000
Años de educación al cuadrado	0.00209	0.00043	0.15116	4.83	0.00000
Jefe del hogar	-0.07535	0.02314	-0.03867	-3.26	0.00100
Zona rural	0.10822	0.01906	0.05169	5.68	0.00000
Resto de país	0.03629	0.01979	0.01867	1.83	0.06700
Asalariado sector público	-0.32294	0.02838	-0.14104	-11.38	0.00000
Asalariado emp. Doméstico	0.27087	0.05633	0.06878	4.81	0.00000
Empresa Micro	0.76609	0.02620	0.34519	29.24	0.00000
Empresa Pequeña	0.41361	0.03757	0.11525	11.01	0.00000
Empresa tamaño ignorado	0.46667	0.08106	0.06567	5.76	0.00000
Grupo profesionales*	-0.18769	0.03096	-0.06803	-6.06	0.00000
Grupo personal administrativo	-0.21430	0.02876	-0.07039	-7.45	0.00000
Grupo ocupación ignorado	-0.12421	0.08782	-0.01259	-1.41	0.15700
Agricultura	0.33218	0.03147	0.14073	10.55	0.00000
Construcción	0.33940	0.04537	0.08388	7.48	0.00000
Servicios distributivos	0.00709	0.03193	0.00262	0.22	0.82400
Servicios al productor	-0.03991	0.04567	-0.00807	-0.87	0.38200
Servicios sociales	0.06961	0.03763	0.02847	1.85	0.06400
Servicios personales	0.10178	0.04402	0.03526	2.31	0.02100
Rama ignorada	0.13341	0.11084	0.01342	1.2	0.22900
Constante	0.9880789	0.0527934		12.88	0.00000
N	7826				
R-cuadrado	0.49340				
F(23, 7802)	438.86000				0.00000

\* integra también personal superior en puestos de mando (gerentes y administradores)

Fuente: Elaboración propia

**Regresión lineal sobre determinantes de la precariedad laboral, 2000**

	Coefficiente Beta	Std. Err. Robusto	Beta Estandarizado	t	P>t
Mujer	0.10262	0.02048	0.04944	5.01	0.00000
Edad	-0.05674	0.00345	-0.69141	-16.46	0.00000
Edad al cuadrado	0.00065	0.00004	0.59550	14.83	0.00000
Años de educación formal	-0.04746	0.00733	-0.20017	-6.47	0.00000
Años de educación al cuadrado	0.00055	0.00038	0.04310	1.43	0.15400
Jefe del hogar	-0.11770	0.01989	-0.05945	-5.92	0.00000
Zona rural	0.13495	0.01670	0.06380	3.2	0.00100
Resto de país	0.05688	0.01780	0.02883	8.08	0.00000
Asalariado sector público	-0.20553	0.02843	-0.08270	-7.23	0.00000
Asalariado emp. Doméstico	0.23685	0.04335	0.06020	5.46	0.00000
Empresa Micro	0.67744	0.02219	0.30850	30.53	0.00000
Empresa Pequeña	0.42252	0.03044	0.12501	13.88	0.00000
Empresa tamaño ignorado	0.31458	0.05890	0.04794	5.34	0.00000
Grupo profesionales*	-0.34715	0.02827	-0.13327	-12.28	0.00000
Grupo personal administrativo	-0.33173	0.02840	-0.10333	-11.68	0.00000
Grupo ocupación ignorado	-0.05890	0.13521	-0.00437	-0.44	0.66300
Agricultura	0.30789	0.03006	0.11914	10.24	0.00000
Construcción	0.33329	0.04265	0.07904	7.81	0.00000
Servicios distributivos	0.07749	0.02775	0.03146	2.79	0.00500
Servicios al productor	0.10464	0.04283	0.02399	2.44	0.01500
Servicios sociales	0.16431	0.03545	0.06552	4.64	0.00000
Servicios personales	0.12754	0.03491	0.04710	3.65	0.00000
Rama ignorada	0.04210	0.10184	0.00320	0.41	0.67900
Constante	1.04354	0.07173	.	12.89	0.00000
N	10,132				
R-cuadrado	0.43320				
F(23, 10108)	455.530				0.00000

\* integra también personal superior en puestos de mando (gerentes y administradores)

Fuente: Elaboración propia

**ANEXO 5.5**  
**ESPECIFICACIÓN DE VARIABLES INCLUIDAS EN EL PRIMER MODELO**  
**DE REGRESIÓN MULTINOMIAL**

α <sub>0</sub>	Constante 1989	
α <sub>1</sub>	Constante 2000 – Constante 1989	2000 = 1 1989 = 0
X <sub>1</sub>	Jefatura	Jefe = 1 no jefe = 0
X <sub>2</sub>	Sexo	mujer = 1 hombre = 0
X <sub>3</sub>	edad 12 a 17 años	12 a 17 = 1 otros = 0
X <sub>4</sub>	edad de 18 a 24 años	18 a 24 = 1 otros = 0
X <sub>5</sub>	edad de 50 a 59 años	50 a 59 = 1 otros = 0
X <sub>6</sub>	edad 60 y más	60 y más = 1 otros = 0
X <sub>7</sub>	edad ignorada	ignorada = 1 otros = 0
X <sub>8</sub>	Nivel educativo Ninguno (0 años)	1 otros = 0
X <sub>9</sub>	Nivel educativo Primaria	1 otros = 0
X <sub>10</sub>	Nivel educativo Superior	1 otros = 0
X <sub>11</sub>	Nivel educativo ignorado	1 otros = 0
X <sub>12</sub>	Zona	Rural = 1 otros = 0
X <sub>13</sub>	Región	Central = 1 otros = 0
X <sub>14</sub>	Sector Institucional	Público = 1 otros = 0
X <sub>15</sub>	Microempresa	1 otros = 0
X <sub>16</sub>	Empresa Pequeña	1 otros = 0
X <sub>17</sub>	Empresa tamaño ignorado	1 otros = 0
X <sub>18</sub>	Directivos, gerentes*	1 otros = 0
X <sub>19</sub>	Administrativos	1 otros = 0
X <sub>20</sub>	Grupo ocupación Ignorado	1 otros = 0
X <sub>21</sub>	Rama Agricultura	1 otros = 0
X <sub>22</sub>	Rama Construcción	1 otros = 0
X <sub>23</sub>	Rama Serv. Distributivos	1 otros = 0
X <sub>24</sub>	Rama Serv. Productor	1 otros = 0
X <sub>25</sub>	Rama Serv. Sociales	1 otros = 0
X <sub>26</sub>	Rama Servicios Personales (1)	1 otros = 0
X <sub>27</sub>	Rama Servicios Personales (2)	1 otros = 0
X <sub>28</sub>	Rama Ignorada	1 otros = 0

(1) = Servicios de reparación, limpieza, aseo y domésticos

(2) Servicios de esparcimiento, recreación, hoteles y restaurantes

**Categorías de referencia (grupos omitidos)**

Edad: grupo de 25 a 49 años

Educación: Secundaria

Tamaño de empresa grande (10 y más trabajadores)

Grupo ocupacional trabajo manual

Rama de actividad industria

**ANEXO 5.6**  
**PRUEBA DE MULTICOLINEALIDAD**  
**REGRESIÓN MULTINOMIAL FACTORES DETERMINANTES DE PROBABILIDAD DE**  
**OCUPAR UN EMPLEO PRECARIO BAJO O ALTO**

	Collinearity Statistics		Dimension	Eigenvalue	Condition Index
	Tolerance	VIF			
			1	6.8787078	1
Jefe	0.676667	1.477831	2	2.59091023	1.62939826
Mujer	0.618583	1.616598	3	1.39171188	2.22320118
edad 12 a 17 años	0.789251	1.267024	4	1.27536738	2.32239335
edad de 18 a 24 años	0.729186	1.371392	5	1.2348095	2.36022524
edad de 50 a 59 años	0.917749	1.089622	6	1.17049593	2.42420016
edad 60 y más	0.925112	1.080950	7	1.13000211	2.46725367
edad ignorada	0.976715	1.023841	8	1.04570993	2.56476639
Primaria o menos	0.770231	1.298312	9	1.02739632	2.58752425
Secundaria	0.574574	1.740421	10	1.01120272	2.60816052
Superior	0.518310	1.929346	11	0.99172143	2.63365317
Nivel educativo ignorado	0.952521	1.049845	12	0.96035839	2.67631213
Rural	0.829592	1.205411	13	0.92719392	2.72375564
Resto País	0.754902	1.324676	14	0.90149571	2.7623048
Empleo Público	0.370169	2.701472	15	0.87046856	2.81110383
Microempresa	0.700899	1.426738	16	0.86006069	2.82806171
Empresa Pequeña	0.908429	1.100802	17	0.81586613	2.90364808
Empresa tamaño ignorado	0.963159	1.038250	18	0.79705825	2.93770647
Directivos, gerentes*	0.449454	2.224921	19	0.63750877	3.28481071
Administrativos	0.731461	1.367127	20	0.56209687	3.49822589
Grupo ocupac. Ignorado	0.950999	1.051526	21	0.42489619	4.02357417
Rama Agricultura	0.422121	2.368992	22	0.36254016	4.35587462
Rama Comercio	0.740386	1.350648	23	0.28306481	4.92958644
Rama Serv. Distributivos	0.584674	1.710353	24	0.26188054	5.12509381
Rama Serv. Productor	0.751691	1.330333	25	0.20377467	5.81002945
Rama Serv. Sociales	0.289427	3.455097	26	0.17451012	6.27831537
Rama Serv. Reparación (1)	0.565571	1.768123	27	0.11939586	7.59029763
Rama Serv. Esparcimiento (2)	0.777331	1.286453	28	0.069045	9.98130457
Rama Ignorada	0.922066	1.084521	29	0.02075011	18.2072018
N	18,359				

1 reparación, aseo, limpieza y domésticos

2 esparcimiento, hoteles y restaurantes

Directivos, gerentes, administradores y profesionales

Fuente: elaboración propia con base en EHPM

**ANEXO 5.7**  
**ESPECIFICACIÓN DE VARIABLES INCLUIDAS EN MODELO DE**  
**REGRESIÓN MULTINOMIAL**

$\alpha_0$	Constante 1989	
$\alpha_1$	Constante 2000 – Constante1989	2000 = 1 1989 = 0
X1	Jefatura	Jefe = 1 no jefe = 0
X2	Sexo	mujer = 1 hombre = 0
X3	Sexo*d2000	
X4	edad 12 a 17 años	12 a 17 = 1 otros = 0
X5	edad de 18 a 24 años	18 a 24 = 1 otros = 0
X6	edad de 50 a 59 años	50 a 59 = 1 otros = 0
X7	edad 60 y más	60 y más = 1 otros = 0
X8	edad ignorada	ignorada = 1 otros = 0
X9	Nivel educativo Ninguno (0 años)	1 otros = 0
X10	Nivel educativo Primaria	1 otros = 0
X11	Nivel educativo Superior	1 otros = 0
X12	Superior*d2000	
X13	Nivel educativo ignorado	1 otros = 0
X14	Zona	Rural = 1 otros = 0
X15	Región	Central = 1 otros = 0
X16	Sector Institucional	Público = 1 otros = 0
X17	Microempresa	1 otros = 0
X18	Microempresa*d2000	
X19	Empresa Pequeña	1 otros = 0
X20	Empresa tamaño ignorado	1 otros = 0
X21	Directivos, gerentes*	1 otros = 0
X22	Administrativos	1 otros = 0
X23	Grupo ocupac. Ignorado	1 otros = 0
X24	Rama Agricultura	1 otros = 0
X25	Rama Construcción	1 otros = 0
X26	Rama Serv. Distributivos	1 otros = 0
X27	Rama Serv. Productor	1 otros = 0
X28	Rama Serv. Sociales	1 otros = 0
X29	Rama Servicios Personales (1)	1 otros = 0
X30	R. Servicios Personales 1 *d2000	
X31	Rama Servicios Personales (2)	1 otros = 0
X32	r. Servicios Personales 2 * d2000	
<hr/>		
X33	Rama Ignorada	1 otros = 0

(1) = Servicios de reparación, limpieza, aseo y domésticos

(2) Servicios de esparcimiento, recreación, hoteles y restaurantes

**Categorías de referencia (grupos omitidos)**

Edad: grupo de 25 a 49 años

Educación: Secundaria

Tamaño de empresa grande (10 y más trabajadores)

Grupo ocupacional trabajo manual

Rama de actividad industria

**ANEXO 6:  
DEFINICIÓN DE VARIABLES Y PRESENTACIÓN DE PRUEBAS  
ESTADÍSTICAS MODELOS DE REGRESIÓN MULTINOMIAL DE  
TRABAJO NO ASALARIADO**

**ANEXO 6.1  
ESPECIFICACIÓN DE VARIABLES INCLUIDAS EN MODELO DE  
REGRESIÓN MULTINOMIAL CONDICIONANTES DE LA PROBABILIDAD  
DEL POTENCIAL ACUMULATIVO PARA EMPLEADORES  
ESTABLECIMIENTOS PEQUEÑOS**

<b>Q</b>	Constante 1		
X1	Sexo	mujer = 1	hombre = 0
X2	Jefatura	Jefe = 1	no jefe = 0
X3	Jefatura femenina (interacción)	Sexo * Jefatura	
X4	Nivel educativo Secundaria	Algún nivel de secundaria = 1	otros = 0
X5	Nivel educativo Superior	Algún Nivel de Ed. Superior = 1	otros = 0
X6	Región	Central = 1	Otros = 0
X7	Local independiente de la vivienda	Independiente de la vivienda = 1	otros = 0
X8	Sin local propio	Sin local propio = 1	otros = 0
X9	Rama Industria	Industria = 1	otros = 0
X10	Rama Construcción	Construcción = 1	otros = 0
X11	Rama Serv. Distributivos	Serv. Distributivos = 1	otros = 0
X12	Ramas otros servicios (1)	Otros Servicios = 1	otros = 0
X13	Rama Servicios Personales	Serv. Personales = 1	otros = 0
X14	Horas laboradas por semana 15 o menos	Menos de 15 horas = 1	otros = 0
X15	Horas laboradas por semana de 16 a 30	De 16 a 30 horas = 1	otros = 0
X16	Horas laboradas por semana de 31 a 39	De 31 a 39 Horas = 1	otros = 0
X17	Horas laboradas por semana de 49 a 69	De 49 a 69 horas = 1	otros = 0
X18	Horas laboradas por semana 70 y más	70 y más horas = 1	otros = 0
X19	Microempresa	De 1 a 4 trabajadores = 1	otros = 0
X20	Grupo ocupacional no profesional	No profesionales no técnicos = 1	Profesionales y técnicos = 0
X21	Disponibilidad para trabajar más horas	Disponible = 1	No disponible = 0

\* Categoría de referencia en el modelo = reproducción deficiente

(1) = Servicios al productor y servicios sociales

**Categorías de referencia (grupos omitidos)**

Edad: grupo de 25 a 49 años

Educación: Primaria o menos

Local: dentro o junto a la vivienda

Rama de actividad Agrícola

Horas laboradas: De 40 a 48 horas

**ANEXO 6.2**  
**ESPECIFICACIÓN DE VARIABLES INCLUIDAS EN MODELO DE REGRESIÓN**  
**MULTINOMIAL CONDICIONANTES DE LA PROBABILIDAD DEL POTENCIAL**  
**ACUMULATIVO PARA EMPLEADORES ESTABLECIMIENTOS PEQUEÑOS**

	Collinearity Statistics			Model	
	Tolerance	VIF	Dimension	Condition Index	
(Constant)				1	1.000
Sexo (mujer)	0.661	1.513		2	2.059
Jefatura	0.745	1.343		3	2.241
Nivel Educación Secundaria	0.752	1.330		4	2.534
Nivel Educación Superior	0.516	1.936		5	2.570
Región Central	0.754	1.326		6	2.665
Local/ finca independiente de la vivienda	0.563	1.775		7	2.695
Sin local (1)	0.458	2.185		8	2.786
Rama Industria	0.639	1.565		9	2.983
Rama Construcción	0.511	1.958		10	3.036
Rama Serv. Distributivos	0.469	2.132		11	3.187
Rama otros servicios (3)	0.519	1.925		12	3.384
Rama Serv. Personales (2)	0.592	1.688		13	3.754
Horas laboradas 1 a 15 por semana	0.886	1.129		14	4.024
Horas laboradas 16 a 30 por semana	0.818	1.222		15	4.922
Horas laboradas 31 a 39 por semana	0.924	1.083		16	5.637
Horas laboradas de 49 a 69 por semana	0.697	1.435		17	6.349
Horas laboradas 70 y más por semana	0.734	1.362		18	6.985
microempresa	0.894	1.119		19	7.237
No profesionales/ni técnicos	0.592	1.689		20	8.654
Disponibile para ampliar jornada laboral	0.901	1.110		21	18.686

**ANEXO 6.3**  
**ESPECIFICACIÓN DE VARIABLES INCLUIDAS EN MODELO DE**  
**REGRESIÓN MULTINOMIAL CONDICIONANTES DE LA PROBABILIDAD**  
**DEL POTENCIAL ACUMULATIVO DEL TRABAJO POR CUENTA PROPIA**  
**EN ZONA URBANA**

**Q** Constante 1

X1 Sexo	mujer = 1	hombre = 0
X2 Jefatura	Jefe = 1	no jefe = 0
X3 Jefatura femenina (interacción)	Sexo * Jefatura	
X4 edad 12 a 17 años	12 a 17 = 1	otros = 0
X5 edad de 18 a 24 años	18 a 24 = 1	otros = 0
X6 edad de 50 a 64 años	50 a 64 = 1	otros = 0
X7 edad 65 y más años	65 y más = 1	otros = 0
X8 Nivel educativo Secundaria	Algún nivel de secundaria = 1	otros = 0
X9 Nivel educativo Superior	Algún Nivel de Ed. Superior = 1	otros = 0
X10 Región	Central = 1	Otros = 0
X11 Local independiente de la vivienda	Independiente de la vivienda = 1	otros = 0
X12 Sin local propio	Sin local propio = 1	otros = 0
X13 Rama Agrícola	Industria = 1	otros = 0
X14 Rama Industria	Construcción = 1	otros = 0
X15 Rama Construcción	Serv. Distributivos = 1	otros = 0
X16 Rama Serv. Distributivos	Serv. Personales = 1	otros = 0
X17 Ramas otros servicios (1)	Otros Servicios = 1	otros = 0
X18 Horas laboradas por semana 15 o menos	Menos de 15 horas = 1	otros = 0
X19 Horas laboradas por semana de 16 a 30	De 16 a 30 horas = 1	otros = 0
X20 Horas laboradas por semana de 31 a 39	De 31 a 39 Horas = 1	otros = 0
X21 Horas laboradas por semana de 49 a 69	De 49 a 69 horas = 1	otros = 0
X22 Horas laboradas por semana 70 y más	70 y más horas = 1	otros = 0
X23 Grupo ocupacional no profesional	No profesionales no técnicos = 1	Profesionales y técnicos = 1
X24 Disponibilidad para trabajar más horas	Disponible = 1	No disponible = 0
X25 Mujer no profesional, ni técnica	Mujer no profesional ni técnica = 1	Mujer profesional o técnica = 0

\* Categoría de referencia en el modelo = reproducción deficiente

(1) = Servicios al productor y servicios sociales

**Categorías de referencia (grupos omitidos)**

Edad: grupo de 25 a 49 años

Educación: Primaria o menos

Local: dentro o junto a la vivienda

Rama de actividad Servicios Personales

Horas laboradas: De 40 a 48 horas

**ANEXO 6.4**  
**ESPECIFICACIÓN DE VARIABLES INCLUIDAS EN MODELO DE REGRESIÓN**  
**MULTINOMIAL CONDICIONANTES DE LA PROBABILIDAD DEL POTENCIAL**  
**ACUMULATIVO DEL TRABAJO POR CUENTA PROPIA EN ZONA URBANA**

	Collinearity Statistics		Dimension	Eigenvalue	Condition Index
	Tolerance	VIF			
(Constant)			1	7.15	1.00
Sexo	0.64	1.56	2	1.73	2.03
Jefatura	0.71	1.41	3	1.46	2.21
Edad 12 a 17 años	0.94	1.07	4	1.32	2.33
Edad 18 a 24 años	0.86	1.17	5	1.20	2.44
Edad 50 a 64 años	0.87	1.14	6	1.15	2.50
Edad 65 y más años	0.88	1.14	7	1.11	2.54
Nivel Educación Secundaria	0.83	1.21	8	1.03	2.64
Nivel Educación Superior	0.48	2.07	9	0.96	2.73
Región Central	0.97	1.04	10	0.93	2.77
Local/ finca independiente de la vivienda	0.67	1.50	11	0.88	2.84
Sin local (1)	0.59	1.71	12	0.86	2.88
Rama Agrícola	0.71	1.41	13	0.74	3.11
Rama Industria	0.67	1.50	14	0.58	3.50
Rama Construcción	0.60	1.67	15	0.58	3.52
Rama Serv. Distributivos	0.52	1.92	16	0.51	3.74
Ramas otros servicios	0.52	1.92	17	0.43	4.06
Horas laboradas 1 a 15 por semana	0.64	1.57	18	0.33	4.66
Horas laboradas 16 a 30 por semana	0.67	1.50	19	0.27	5.13
Horas laboradas 31 a 39 por semana	0.88	1.13	20	0.24	5.44
Horas laboradas de 49 a 69 por semana	0.67	1.49	21	0.23	5.52
Horas laboradas 70 y más por semana	0.77	1.31	22	0.19	6.16
No profesionales/ni técnicos	0.50	1.99	23	0.11	8.22
Disponibile para ampliar jornada laboral	0.86	1.16	24	0.02	18.27

**ANEXO 6.5**  
**ESPECIFICACIÓN DE VARIABLES INCLUIDAS EN MODELO DE**  
**REGRESIÓN MULTINOMIAL CONDICIONANTES DE LA PROBABILIDAD**  
**DEL POTENCIAL ACUMULATIVO DEL TRABAJO POR CUENTA PROPIA**  
**SUBSISTENCIA EN ZONA RURAL**

**Q** Constante 1

X1 Sexo	mujer = 1	hombre = 0
X2 Jefatura	Jefe = 1	no jefe = 0
X3 Jefatura femenina (interacción)	Sexo * Jefatura	
X4 edad 12 a 17 años	12 a 17 = 1	otros = 0
X5 edad de 18 a 24 años	18 a 24 = 1	otros = 0
X6 edad de 50 a 64 años	50 a 64 = 1	otros = 0
X7 edad 65 y más años	65 y más = 1	otros = 0
X8 Nivel educativo Secundaria	Algún nivel de secundaria = 1	otros = 0
X9 Nivel educativo Superior	Algún Nivel de Ed. Superior = 1	otros = 0
X10 Región	Central = 1	Otros = 0
X11 Local independiente de la vivienda	Independiente de la vivienda = 1	otros = 0
X12 Sin local propio	Sin local propio = 1	otros = 0
X13 Rama Industria	Industria = 1	otros = 0
X14 Rama Construcción	Construcción = 1	otros = 0
X15 Rama Serv. Distributivos	Serv. Distributivos = 1	otros = 0
X16 Rama Servicios Personales	Serv. Personales = 1	otros = 0
X17 Ramas otros servicios (1)	Otros Servicios = 1	otros = 0
X18 Horas laboradas por semana 15 o menos	Menos de 15 horas = 1	otros = 0
X19 Horas laboradas por semana de 16 a 30	De 16 a 30 horas = 1	otros = 0
X20 Horas laboradas por semana de 31 a 39	De 31 a 39 Horas = 1	otros = 0
X21 Horas laboradas por semana de 49 a 69	De 49 a 69 horas = 1	otros = 0
X22 Horas laboradas por semana 70 y más	70 y más horas = 1	otros = 0
X23 Disponibilidad para trabajar más horas	Disponible = 1	No disponible = 0

\* Categoría de referencia en el modelo = reproducción deficiente

(1) = Servicios al productor y servicios sociales

**Categorías de referencia (grupos omitidos)**

Edad: grupo de 25 a 49 años

Educación: Primaria o menos

Local: dentro o junto a la vivienda

Rama de actividad Agrícola

Horas laboradas: De 40 a 48 horas

**ANEXO 6.6**  
**DIAGNOSTICO DE MULTICOLINEALIDAD DE**  
**REGRESIÓN MULTINOMIAL CONDICIONANTES DE LA PROBABILIDAD DEL**  
**POTENCIAL ACUMULATIVO DEL TRABAJO POR CUENTA PROPIA**  
**SUBSISTENCIA EN ZONA RURAL**

	Collinearity Statistics		Dimensión	Eigenvalue	Condition Index
	Tolerance	VIF			
(Constant)			1	6.744	1.000
Sexo	0.527	1.897	2	1.763	1.956
Jefatura	0.619	1.615	3	1.449	2.157
Edad 12 a 17 años	0.901	1.110	4	1.382	2.209
Edad 18 a 24 años	0.820	1.219	5	1.253	2.320
Edad 50 a 64 años	0.873	1.146	6	1.119	2.455
Edad 65 y más años	0.895	1.117	7	1.076	2.504
Nivel Educación Secundaria	0.904	1.106	8	0.994	2.605
Nivel Educación Superior	0.697	1.435	9	0.979	2.624
Región Central	0.902	1.108	10	0.961	2.649
Local/ finca independiente de la vivienda	0.424	2.359	11	0.894	2.746
Sin local (1)	0.464	2.155	12	0.794	2.915
Rama Industria	0.622	1.608	13	0.790	2.922
Rama Construcción	0.697	1.434	14	0.719	3.062
Rama Serv. Distributivos	0.551	1.816	15	0.589	3.383
Rama Serv. Personales (2)	0.630	1.588	16	0.540	3.535
Rama otros servicios (3)	0.643	1.555	17	0.492	3.703
Horas laboradas 1 a 15 por semana	0.593	1.685	18	0.431	3.955
Horas laboradas 16 a 30 por semana	0.668	1.497	19	0.349	4.394
Horas laboradas 31 a 39 por semana	0.793	1.262	20	0.223	5.502
Horas laboradas de 49 a 69 por semana	0.673	1.486	21	0.202	5.773
Horas laboradas 70 y más por semana	0.754	1.326	22	0.171	6.282
Disponibile para ampliar jornada laboral	0.837	1.194	23	0.010	15.867