

# Ajuste y empleo

La precarización del trabajo asalariado  
en la era de la globalización

Minor Mora Salas



EL COLEGIO DE MÉXICO



## AJUSTE Y EMPLEO:

La precarización del trabajo asalariado  
en la era de la globalización

CENTRO DE ESTUDIOS SOCIOLÓGICOS

AJUSTE Y EMPLEO:

La precarización del trabajo  
asalariado en la era de la  
globalización

*Minor Mora Salas*

331.21  
M8271p

Mora Salas, Minor.

Ajuste y empleo: la precarización del trabajo asalariado en la era de la globalización / Minor Mora Salas. – 1a ed. – México, D.F. :

El Colegio de México,

Centro de Estudios Sociológicos, 2010

323 p. ; 21 cm.

Incluye bibliografía: p. 221-

ISBN 978-607-462-063-4

1. Ajuste estructural (Política económica) – América Latina.
2. Globalización – Aspectos económicos – América Latina
3. Mercado de trabajo – Costa Rica. 4. Costa Rica – Salarios, etc. I. t.

Primera edición, 2010

D.R. © El Colegio de México, A. C.

Camino al Ajusco 20

Pedregal de Santa Teresa

10740 México, D.F.

[www.colmex.mx](http://www.colmex.mx)

ISBN 978-607-462-063-4

Impreso en México

# ÍNDICE

Introducción	9
I. Miradas sobre la precariedad del trabajo asalariado	17
Los mercados laborales en el contexto latinoamericano	17
La globalización y la precarización laboral: conexiones analíticas	23
La ciudadanía cuestionada: la precariedad como resultado de la erosión de los fundamentos de la protección laboral	34
Conclusión	45
II. El camino hacia la constitución de un nuevo modelo de acumulación de capital	49
La crisis de la deuda: fin del modelo desarrollista	50
De la crisis a la estabilización heterodoxa	58
De la estabilización al ajuste estructural	65
III. El mercado laboral en Costa Rica: rasgos estructurales y tendencias emergentes	87
Contextualización de los cambios: las tendencias de largo plazo	88
Heterogeneidad laboral persistente	118
IV. La evolución del empleo precario en tiempos de reestructuración económica	129
Los términos del debate	133
El empleo precario en tiempos de ajuste	136
La precariedad moderada: el peso de lo político y de las instituciones	145
Precarización del empleo y cambio estructural	160
Perfil sociolaboral del empleo precario	178

V. Conclusión	209
VI. Bibliografía	221
VII. Anexos:	
Anexo 1: Imputación del ingreso ignorado	243
Anexo 2: Metodología para la construcción de un indicador integrado de empleo precario	277
Anexo 3: Cuadros estadísticos	305

## INTRODUCCIÓN

Este libro constituye una reflexión sobre la reconstitución del trabajo asalariado en la fase del capitalismo globalizado. Surgió como resultado de un creciente malestar social, según el cual el trabajo asalariado estaría perdiendo en la vida cotidiana su potencial como fuente de integración y seguridad social a raíz de las transformaciones desencadenadas por los procesos de reestructuración y globalización económicos en curso.

El estudio analiza el efecto 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 el capital y el trabajo, así como la existencia de un excedente estructural de mano de obra.

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

Si bien la reflexión se estructura en torno al caso costarricense, considero que el análisis y las conclusiones formuladas tienen un alcance teórico mayor al explorar un tema de validez generalizada en América Latina. Sostengo que de la exploración de este caso pueden extraerse valiosas lecciones para la comprensión de la precariedad laboral y, en consecuencia, derivar líneas de política pública para prevenir, cuando amerita, y contrarrestar, cuando es imperativo, este tipo de empleo.

Se estudia 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 del decenio de los ochenta.

ta. 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 en el plano económico. Tercero, las fuerzas sociales que se oponen al proyecto de cambio estructural en curso no han logrado ejercer una oposición suficientemente fuerte para revertir las reformas estructurales. Al contrario, los actores sociales subalternos se han debilitado a lo largo del periodo de ejecución de estas reformas, generando un clima propicio para la profundización de la modernización de corte neoliberal. 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 socio-político nacional, resultando un ajuste estructural que dista mucho de la ortodoxia neoliberal.

El problema de aislar el efecto de las reformas estructurales sobre el funcionamiento de los mercados de trabajo 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 tales reformas sobre el empleo, particularmente cuando se adopta un enfoque sincrónico. En parte dicha dificultad se solventa al estudiar un periodo suficientemente amplio para observar la maduración de las políticas de cambio estructural y sus efectos sobre el empleo. Adopté un enfoque de este tipo con el fin de contrastar la dinámica laboral en un momento temprano del ajuste, con sus desenlaces en una etapa madura del cambio estructural.

Como demostraré en el texto, 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 el 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 la intención de facilitar una mayor integración de la dinámica económica nacional a los procesos de globalización en curso; liberalización económica con el fin de que los mercados fijen las prioridades de inversión y definan el comportamiento de la economía; y reducción de la intervención estatal para liberalizar los procesos de acumulación de capital.

La investigación que dio sustento a este libro tuvo como propósito responder a 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 de capital dio lugar a una mayor precarización del empleo?, ¿qué factores inciden en la precarización del empleo y cuál es el peso de cada uno de ellos?, ¿cuál es el perfil de la fuerza laboral que se muestra más vulnerable frente a las tendencias de precarización laboral?

El propósito central del libro es determinar cuál ha sido el efecto del proceso de reestructuración económica y productiva sobre los mercados laborales en el caso costarricense, centrándose en lo acontecido con las tendencias de precarización laboral del empleo asalariado. Adicionalmente he pretendido reflexionar sobre el alcance conceptual de la noción de empleo precario; identificar los segmentos del mercado de trabajo más propensos a la expansión del empleo precario y establecer el perfil de la fuerza laboral más afectada. Las hipótesis de trabajo que he seguido en el texto 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.

Al considerar que el ajuste estructural en Costa Rica ha seguido una tendencia gradualista, combinando medidas de orden neoliberal 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 la observación, como tendencia general, de un crecimiento pausado de los empleos precarios. El ritmo de expansión de este tipo de empleo es moderado en razón de las políticas neointervencionistas, así como del ritmo pausado de aplicación de las políticas de ajuste, si bien 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 para 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 restructuración de los mercados laborales en su conjunto. Éstos estarían expresando una mayor heterogeneidad y una mayor polarización entre las actividades globalizadas que se vinculan con 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 han 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, de reducción del déficit fiscal y de la 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 restructuración productiva de las empresas costarricenses no ha implicado una mejoría sustancial en el terreno tecnológico. En este panorama 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 fuera cierto debería observarse un deterioro de las condiciones de trabajo y, en consecuencia, de la creación de condiciones propicias para la expansión del empleo precario.

En materia de precarización del empleo, los resultantes de estos cambios serían los siguientes: primero, un proceso de precarización del

empleo que crecería moderadamente conforme las reformas estructurales maduraran. Se observaría, por tanto, una menor incidencia del empleo precario en el periodo previo al inicio de la restructuración económica, a la vez que un crecimiento lento, pero en aumento, conforme el programa de reformas económicas, institucionales y sociales fuera asentándose. Segundo, una mayor concentración del empleo precario en los sectores de menor productividad y particularmente entre los trabajadores del sector privado 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 los trabajadores vinculados a las empresas más modernas del sector privado, así 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. Todo lo anterior insinuaría que los procesos de globalización y las reformas económicas derivadas de las políticas de ajuste habrían desencadenado procesos de recomposición y redefinición de la heterogeneidad productiva y laboral. Tercero, un efecto diferencial por sexo, edad, nivel educativo y calificación de la mano de obra. Así, se esperaría observar una mayor exposición a la precarización laboral de las mujeres, de los trabajadores de menor calificación y nivel educativo, y de la fuerza laboral de menor edad. La mayor vulnerabilidad de estos sectores se explicaría por el tipo de empleos y los sectores del mercado laboral al que lograrían acceder.

Para llevar a cabo la investigación empírica se recurrió al procesamiento de bases de datos referidas a las encuestas nacionales de empleo de los años 1987, 1989, 1994 y 2000 que elabora anualmente el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). Los cambios en las definiciones conceptuales y metodológicas hicieron imposible homologar las bases de datos para los años previos a 1987, lo que 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 se inició con la ejecución del primer programa de ajuste estructural en 1986, motivo por el que se considera que el desfase temporal no es sustantivo en términos analíticos.

Adicionalmente, por la naturaleza de la investigación realizada no bastaba con mostrar la evolución de las políticas de ajuste estructural y las tendencias de restructuración 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 me he basado en la técnica de análisis de regresión múltiple. Presento pruebas formales de cambio estructural derivadas del análisis de regresión lineal y de ejercicios de regresión logística multinomial.

En términos de estructura, este libro se organiza en cuatro capítulos y un apartado de conclusiones, más una sección en donde se integran los anexos considerados indispensables.

El primer capítulo es de orden conceptual. En él se aborda la relación 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 se desarrolla el debate sobre la naturaleza específica del empleo precario, noción 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, con el carácter gradual y heterodoxo del ajuste y con los ejes articuladores del nuevo modelo económico. También pretende mostrar los principales efectos de este tipo de procesos sobre el crecimiento económico, la constitución de nuevos polos de acumulación de capital 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 periodo analizado; se presentan las tendencias en cuanto a la capacidad de generación de empleo, feminización y terciarización de estos mercados; se analiza asimismo su evolución en términos de cambios y continuidades en la estructura del mercado de trabajo y se hace hincapié en lo relacionado con la evolución de la heterogeneidad laboral.

En el cuarto capítulo se examina la evolución del empleo precario para el caso de la fuerza laboral asalariada.<sup>1</sup> El análisis se sustenta en el uso de

<sup>1</sup> La delimitación del estudio del empleo precario en el mundo del trabajo asalariado forma parte de las consideraciones conceptuales que se desarrollan en el primer capítulo del libro. Adicionalmente, en el tercer capítulo se muestra que en Costa Rica el nivel 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 en donde se acentúa la propensión de precariedad laboral.

Finalmente se incluye un capítulo de conclusiones que da cuenta de los principales hallazgos de la investigación con base en la estrategia empleada para organizar y tratar el material empírico; se plantean además algunos temas que será necesario indagar con mayor detalle en futuras investigaciones.

El trabajo incluye, como ya lo mencioné, una sección de anexos. El primero se ocupa de la estrategia seguida para realizar ejercicios de imputación de ingresos en la ocupación principal y reducir al mínimo posible los problemas derivados de la presencia de “casillas vacías” en este particular. El segundo presenta las operaciones metodológicas para la construcción del índice de precarización laboral que se empleó en el análisis (capítulo tercero). El tercero incluye una sección de cuadros estadísticos que contiene el material referido en los capítulos 2 y 4. El cuarto presenta los resultados del análisis de regresión logística sobre los condicionantes de la probabilidad del empleo precario. El quinto integra lo relacionado con las pruebas estadísticas y la definición de los modelos de regresión que se presentan en el capítulo cuarto.

---

“salarización” de la fuerza laboral está muy extendido, ya que 7 de cada 10 trabajadores se insertan en condiciones de trabajadores asalariados al mercado laboral. Esta constatación justifica empíricamente el esfuerzo de delimitación conceptual que se realiza en el primer capítulo, tanto como la decisión de restringir el análisis al campo del trabajo asalariado.



## I. MIRADAS SOBRE LA PRECARIEDAD DEL TRABAJO ASALARIADO

En el presente capítulo se desarrolla una propuesta de elaboración conceptual de la noción de empleo precario. Los objetivos principales son: determinar su naturaleza particular, definir sus alcances heurísticos, e identificar su núcleo teórico central, así como sus principales dimensiones e indicadores. Todo ello a partir de un esfuerzo de contextualización dirigido a 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 ordena en cuatro secciones. En la primera se reconstruye una apretada síntesis del estado del conocimiento sobre la estructura y la dinámica de los mercados laborales en América Latina, cuya finalidad es subrayar la importancia de la heterogeneidad estructural de tales mercados como elemento fundamental para entender la especificidad de éstas. La segunda se refiere a 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 a la especificidad conceptual de la noción de empleo precario y se busca dilucidar sus componentes constitutivos. En la cuarta sección se sintetizan los principales argumentos desarrollados en la segunda y tercera secciones.

### LOS MERCADOS LABORALES EN EL CONTEXTO LATINOAMERICANO

El análisis de las articulaciones entre el desarrollo económico y el desarrollo social ha ocupado un lugar privilegiado en las ciencias sociales

latinoamericanas. En 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 estudiosos de la teoría de la dependencia (Cardoso y Faletto, 1979; Sunkel y Paz, 1988) ha quedado establecido que las dinámicas de 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 a la estructuración de los mercados laborales y 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 el decenio de los setenta (PREALC, 1974, 1975, 1978) contribuyeron a mejorar la comprensión de tales articulaciones y a mostrar la especificidad de los mercados laborales en esta región. Dichos estudios llamaron la atención sobre la heterogeneidad estructural que caracteriza a 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, remarcaron la importancia de la denominada “informalidad” como uno de los principales mecanismos de ajuste entre la oferta y la demanda de empleo, en un contexto de modernización que no mostraba capacidad para absorber este excedente laboral en las áreas urbanas (Mezger, 1985 y 1987).

Desde antes de que estallara la crisis económica de la deuda externa, el pensamiento económico y sociológico latinoamericano había subrayado las deficiencias estructurales de los enfoques neoclásicos para dar cuenta de la estructuración y el funcionamiento de los mercados de trabajo en la región. Con miras a 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 efectos causados por 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 del decenio de los ochenta. En el centro de este debate estuvo siempre presente el potencial real de las políticas de reestructuración económica e institucional de corte neoliberal, inspiradas en el Consenso de Washington, para revertir los efectos negativos de la deuda en materia

de empleo y desarrollo social; para generar dinámicas de integración laboral que mejoren las condiciones de vida de la población trabajadora; para superar los rezagos históricos en materia de ciudadanía social, y para revertir los patrones de pobreza e inequidad en la distribución del ingreso en la región.

Aunque se debe reconocer que el debate académico respecto a las políticas monetaristas de restructuración se inició a finales de la década de los setenta, 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 escribieron en la primera mitad de los ochenta (Lagos y Tokman, 1983; Cortázar y Foxley Tokman, 1984; PREALC, 1985). Debe subrayarse que en buena parte de dicha década el debate latinoamericano sobre los mercados de trabajo se articuló en torno al estudio de los efectos 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 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 efectos de 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 Cuéllar, 1990; Arriagada, 1990; García y Oliveira, 1990).

Desde esa época la bibliografía especializada mostró con claridad que la "eficiencia" de las políticas económicas de corte neoliberal 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 en materias de empleo y desarrollo social. Esto por cuanto agudizaban problemas estructurales como los del desempleo y la subutilización de la fuerza laboral (ort, 2000) y tendían a incrementar la pobreza (CEPAL, 2000) y los patrones de desigualdad 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 Sáinz 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). Destacó que el hogar constituía la unidad básica de reproducción social. Observó 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) y por condicionantes sociodemográficos del propio hogar (oferta de empleo). Estos factores pueden operar como mediaciones entre el hogar y el mercado de trabajo, motivo por el que los efectos de periodos de expansión y crisis no afectan igualmente al 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 su estrato social. Los hogares de estratos bajos recurrieron a las más diversas respuestas para compensar sus pérdidas de bienestar; entre otras, 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 fuera en la modalidad de relaciones asalariadas o de 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. 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), que han explorado el efecto de la crisis económica y las políticas de ajuste estructural y la respuesta de los hogares a las nuevas condiciones sociales para el caso de México y para los de otros países latinoamericanos. Otros estudios (Selby *et al.*, 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 de la unidad de reproducción de la fuerza laboral, en tanto que ésta se erige como una instancia mediadora entre el individuo, la economía y la sociedad. Asimismo han llamado la atención sobre la creciente participación de la mujer en los mercados laborales y la ruptura del modelo jefe-proveedor, indicando que este proceso está articulado con transformaciones sociales de largo alcance que movilizan aspectos económicos, pero también culturales y demográficos (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 que compensen 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 implican la movilización de trabajadores niños y adolescentes que se ven forzados a abandonar el sistema escolar y a acceder a condiciones de empleo sustentadas en relaciones de sobreexplotación del recurso humano (Cortés y Rubalcava, 1991; González de la Rocha, 1986). Conforme las reformas estructurales fueron avanzando, nuevas polémicas emergieron en el campo del empleo. Una de las cuestiones que más atención han merecido desde mediados de la década de los noventa alude al efecto que están teniendo los procesos de restructuración económica y productiva sobre las condiciones de trabajo (Infante, 1999; Marshall, 1987 y 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 neoliberales sobre el funcionamiento de los mercados de trabajo. Más específicamente, se ha sometido a escrutinio teórico e indagación empírica la hipótesis de que los mercados desregulados y las 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 transitorios. Empero, en el largo plazo produciría efectos positivos en los

planos 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, 1995a y 1995b; 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 remarcan los efectos negativos que están teniendo los procesos de flexibilización laboral sobre las condiciones de trabajo, en tanto propician lógicas de restructuración productiva que tienden a la 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 hacen hincapié en los efectos generales que sobre el deterioro de la calidad de los empleos tienen tanto la flexibilización de los contratos como la desregulación de los mercados y la expansión de las ocupaciones de baja productividad y escasa capacidad remunerativa (Infante, 1999; Martínez y Tokman, 1997; Tokman, 1994). Adicionalmente autores como De la Garza (1993 y 1999), Zapata (1999) y Murillo (2000 y 2001) han llamado la atención sobre los efectos negativos del debilitamiento del actor sindical en toda América Latina. La crisis del sindicalismo habría posibilitado la adopción de estrategias de restructuración productiva de corte unilateral y con un marcado sesgo proempresarial.

Por otro lado, pero de manera complementaria, otros analistas han buscado establecer una conexión entre los procesos de restructuración 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 observado que la actual estructura y la reciente dinámica de los mercados laborales tienden 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 restructuración económica que se ha llevado a cabo en la región. En la última perspectiva mencionada, 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 noventa los problemas asociados al deterioro en la calidad del empleo se han incrementado. Destacan que el efecto

de tal proceso es diferencial según el perfil de la fuerza laboral, el tipo de ocupación, el sector del mercado laboral y la 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 los procesos de integración y de exclusión social ha intentado abordarse en América Latina considerando la especificidad de sus mercados laborales.

El tema que hoy planteamos exige profundizar el análisis de los efectos 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. Ésta 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; 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, más bien se reconstituye y da lugar a nuevas manifestaciones en el campo laboral. Las tendencias de precarización constituyen una de estas expresiones.

#### LA GLOBALIZACION Y LA PRECARIZACIÓN LABORAL: CONEXIONES ANALÍTICAS

Existe un amplio consenso en cuanto a reconocer que el proceso de restructuración de las economías de 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 propia la conformación de dinámicas económicas y productivas que trascienden los límites del Esta-

do 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 es 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 el capital y el 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 los ámbitos global y 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 valoración y acumulación de capital, que generaba, según su propia terminología, una “nueva división internacional del trabajo”. Cambio que estaría motivado 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 generado el proceso de transferencia progresiva de una 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 y motivando la creciente fragmentación del proceso productivo y su dispersión por la geografía del planeta.

El proceso de fragmentación de la producción y la desconcentración geográfica de las actividades industriales se lleva a cabo en el ámbito mundial, es decir, estamos frente a una división mundial del proceso productivo en diferentes fabricaciones parciales que se localizan en todo el planeta, suceso de cambio que 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 son el resultado de la acción del propio capital, y no de las estrategias que adoptan los países en sus esfuerzos de desarrollo nacional (Castells, 2000; Arrighi, 1999; Wallerstein, 1998). La fuerza de tra-

bajo 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 una reorganización económica y productiva de dimensiones planetarias. Como resultado de ello, las bases de competitividad y acumulación de las industrias muestran un cambio notorio al volverse mundiales y al establecerse una competencia abierta tanto entre los trabajadores de todo el planeta, como entre los países por la atracción de los nuevos flujos de inversión extranjera directa, que 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 entre unos pocos países industrializados, por un lado, y por otro 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 centraliza la gestión y la dirección empresariales (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 con las siguientes características: es abundante (casi inagotable) y barata; no está organizada; puede utilizarse a cualquier hora (producción por turnos, trabajo nocturno, trabajo en festivos); no presenta resistencias a la introducción de nuevos esquemas productivos y organizacionales; 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, y su perfil se puede escoger según convenga a 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 el que 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 de el 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 deje de ser relevante para hacer viables los procesos de acumulación transnacionalizados. La sobreexplotación en el tercer mundo deviene un recurso del que echa mano el capital en busca de mayores ganancias, debido precisamente al divorcio entre el espacio de producción y el espacio de realización de las mercancías.

El núcleo rector que estructura y dinamiza el proceso de reorganización económica y productiva buscaría garantizar la mayor rentabilidad de las inversiones privadas en una fase de desarrollo que se caracteriza por la mayor obsolescencia de las mercancías, la agudización de la competencia en los mercados internacionales, mayores exigencias de los compradores, tendencia a la saturación de los mercados, reducción de los ciclos de innovación, y 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 para ubicarse 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 tiempo que 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 ort (1996) argumentó que la intensificación de la competencia mundial, derivada de un mayor nivel de globalización, desencadena

tres tendencias que al final de cuentas agudizarían, a nuestro entender, los procesos de precarización laboral. Primero, la adopción de medidas de restructuración productiva por las empresas orientadas a reducir al mínimo los costos productivos, en especial los laborales, ante una competencia más intensa. Segundo, mayor erosión del poder de negociación de la fuerza laboral, imputable en parte a la crisis del movimiento sindical. Tercero, 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 determinado por la existencia de un desequilibrio estructural de poder en favor del capital y por la presencia de un excedente estructural de mano de obra (Tokman, 1979; Weller, 2000; Pérez Sáinz y Mora Salas, 2004).

La restructuración económica que se ha impulsado en América Latina desencadena un conjunto de políticas orientadas a introducir modificaciones en las estructuras económica y social para 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 condición previa 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, hecho que forzó la transición hacia un nuevo modelo económico (Bulmer-Thomas, 1996).

Es sabido que estas políticas han estado inspiradas en principios extraídos de la teoría económica neoclásica. Según sus 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 impusiera. 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 a los ciclos económicos y 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 que explicaría en parte las diferencias que pueden observarse entre los países en cuanto al tipo de reestructuración económica seguido 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 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 derivados de la reestructuración económica, y otorgaba 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, también de los pactos sociales previos, lo que 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, al dar 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 efecto en la configuración y dinámica de los mercados de trabajo. Nuevas actividades vinculadas a la globalización económica se han dinamizado (maquila, turismo, nueva agroexportación, servicios de telecomunica-

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

ciones, 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*, con la 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, vía por la que se ha pretendido incrementar los niveles de flexibilidad empresarial para hacer frente a las contingencias emanadas de la volatilidad de los mercados y de la celeridad del cambio tecnológico (De la Garza, 1999; Pérez Sáinz, 1994; Mertens, 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 éstas han tendido a adaptarse rápidamente al esquema de producción globalizada e incorporado estrategias de reducción de los costos, en especial los laborales, lo que 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 privilegiado que las instituciones de fijación de salarios mínimos, de provisión social, de regulación de la duración de la jornada laboral y de los mecanismos de contratación y el despido de la fuerza laboral, impongan “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, y el debilitamiento y la crisis del movimiento sindical, estarían gestando un nuevo modelo de relaciones laborales (Zapata, 2003; Murillo, 2000; De la Garza, 1999). Contradiciendo 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 la CEPAL (2000) han reconocido que la creciente precarización del empleo ha sido uno de los rasgos sobresalientes de la dinámica de los mercados laborales latinoamericanos a partir de la última década del siglo XX. 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 en los mecanismos generadores de integración social (Castel, 1995; Rosanvallon, 1995). Es decir, no estamos frente a una transformación de segundo orden sino ante un proceso que modifica los cimientos sobre los que 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 las dinámicas laborales y las dinámicas de bienestar social, toda vez que el modelo de acumulación en “gestación” transfiere al mercado mayor protagonismo para resolver los conflictos que se generan en estos ámbitos. Precisamente de estos conflictos 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 en favor de las 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. Tales procesos darían lugar a un incremento en el empleo de las actividades vinculadas a los mercados mundiales de forma directa vía exportación, trátese del sector servicios, del industrial o del agropecuario. Segundo, se estaría finiquitando el empleo en los sectores vinculados al mercado interno que carecen del dinamismo y los apoyos estatales mí-

nimos 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 desempeñado el Estado en materia de generación de empleo. Es conocido que en el modelo de desarrollo previo el Estado cumplió un papel protagónico mediante la creación de empleo, lo que 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 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 postulantes, también por los desplazados del sector público y del sector moderno tradicional, hoy día en franco estancamiento.

Las presiones que ejerce la fuerza de trabajo sobre los mercados laborales no sólo provienen de su reubicación en diferentes actividades productivas, también de un incremento en las tasas de participación de grupos que en el pasado habían mostrado menor incorporación, como es el caso de las mujeres, la creciente participación de niños y adolescentes, así como la mayor 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 mencionadas.

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, han estimulado el desarrollo de prácticas de organización del proceso productivo y de 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 que 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 sin los derechos laborales mínimos. El capital ha desarrollado una diversidad de formas de con-

tratación de la mano de obra que trasciende el modelo clásico (Marshall, 1987 y 1992; Tokman y Martínez, 1997; Guerra, 1994).

Lo particular de los procesos de desregulación y flexibilización laboral es que están ocurriendo en los circuitos más deprimidos de las actividades económicas y 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 una estrategia plausible, el empleo precario se torna 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 operaría 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.

Sin embargo debe admitirse 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 gesticione dependerá de la fuerza de los actores laborales, la celeridad y el interés en 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 lleva a reconocer la existencia de empresas que se reestructuran por la vía de la modernización productiva y tecnológica, para intentar 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. Empero, 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 esta región los sectores que disponían de empleos

protegidos nunca fueron mayoritarios y existe gran diversidad entre los países que la conforman. 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, ha sido un rasgo característico de los mercados laborales latinoamericanos (De la Garza, 1999). Por ello es importante hacer hincapié en que los procesos de desregulación y flexibilización laboral tendrían efectos diferenciales sobre el conjunto de la fuerza laboral. La heterogeneidad laboral preexistente no desaparecería, sino que sería recreada, cuando no alimentada, por los múltiples efectos de 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. Éstas tendrían la fortaleza necesaria para obligar a los gobiernos a que cambiaran las legislaciones laborales, así como para que las empresas globalizadas modificaran sus prácticas laborales, so pena de sabotear la comercialización de sus productos y causar serios daños al prestigio de las firmas 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 las empresas globalizadas, pueden llegar a constituir en un futuro no muy lejano nuevos mecanismos de regulación internacional de las relaciones laborales.

Es interesante que estas contratendencias parezcan estar operando en el ámbito micro, es decir, en el plano de la empresa, de donde se sigue que el futuro de la fuerza laboral en una compañía determinada no dependerá tanto de factores de regulación macrosociales, que 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.

Todos estos señalamientos no deben llevar a subestimar el posible efecto 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 referidas tienen for-

taleza suficiente para revertir los efectos negativos de la restructuración 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, dadas la evidencia disponible y las tendencias predominantes, se puede establecer una conexión entre la restructuración económica-productiva y la precarización del empleo. Sin embargo es necesario precisar a qué nos referimos cuando empleamos este último término.

LA CIUDADANÍA CUESTIONADA: LA PRECARIEDAD  
COMO RESULTADO DE LA EROSIÓN DE LOS FUNDAMENTOS  
DE LA PROTECCIÓN LABORAL

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

La expresión empleo precario ha sido comúnmente utilizada para aludir al deterioro de las condiciones laborales como resultado de los procesos de restructuración económica y productiva.<sup>2</sup> 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 y 1999; Infante, 1999; Guerra, 1994). Los enfoques suelen converger al hablar de empleo precario. Por una parte se erige lo que se podría denominar el enfoque amplio, cuyas raíces latinoamericanas se encuentran en el trabajo pionero de Adriana Marshall (1987). Esta noción se emplea abarcando la degradación de las condiciones de trabajo entre los asalariados y los no asalariados; así definido, el concepto

<sup>2</sup> La OIT ha puesto en marcha la estrategia de *trabajo decente* para contrarrestar las tendencias de deterioro de las condiciones laborales en el mundo. Esto ha dado lugar a una amplia bibliografía orientada a discutir y precisar lo que se entiende por trabajo decente y los desafíos de medición que conlleva. Algunos autores (Infante, 1999; García y De Oliveira, 1999) prefieren hablar de empleo de calidad; Marshall (1987 y 1992) usó la expresión “trabajo atípico” para caracterizar los cambios acontecidos en los mercados laborales. Es

suele traslaparse con las viejas nociones de informalidad y con la contemporánea de trabajo decente. Por otra parte se puede identificar una corriente de pensadores que aboga por el uso de un enfoque restringido de la noción de empleo precario (Guerra, 1994; Bronstein, 1995; Castel, 1999; Oliveira, 2006; Mora Salas, 2005). En este caso se acota el sentido conceptual de la noción, pues se trata de calificar el cambio en las relaciones sociales de producción entre el capital y el trabajo como consecuencia de los procesos de transformación desencadenados en el ámbito internacional por el tránsito hacia un nuevo estadio de organización del sistema capitalista. Al mismo tiempo se delimita el campo de validez empírico de la noción al restringirse su uso para calificar las transformaciones que acontecen en el mundo del trabajo asalariado.

En general el uso de la noción de empleo precario suele estar entremezclado con el de otras nociones como la de calidad del trabajo, con la de empleo atípico y con la de estrategia de trabajo 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 que han desarrollado diversos analistas, quienes, como acabamos de mencionar, no siempre emplean esta noción para calificar las transformaciones laborales en curso. Lo anterior nos ha obligado a realizar un esfuerzo analítico con la intención de proporcionar rigor conceptual a la expresión “empleo precario” y así 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 que existe en los mercados latinoamericanos se resiste a ser aprehendida mediante un único concepto.

La elaboración de un concepto sólo se justifica si se cumplen ciertas condiciones, entre otras las siguientes: comprobar que el fenómeno en cuestión existe, delimitar su alcance y diferenciarlo de otros fenómenos relacionados, describir sus principales tipos e identificar las condicio-

---

muy probable que cada uno de estos términos encierre algunas particularidades dignas de resaltarse; sin embargo las similitudes conceptuales y metodológicas, tanto como la connotación otorgada a los mismos, establecen gran afinidad entre todas estas expresiones. Puede decirse que se trata de una familia de nociones que buscan especificar la naturaleza del cambio en la operación de los mercados de trabajo y el efecto que ello tiene sobre las condiciones de éste.

nes necesarias para su surgimiento y crecimiento. Esto exige precisar sus elementos constitutivos y los factores que lo desencadenan, y delimitar sus alcances empíricos. Así pues, 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 de la expresión “empleo precario”. Es decir, recurrimos a diversos autores que han reflexionado sobre el tema que nos interesa para tratar de otorgarle un sentido específico a esa noción que estructura nuestra exposición en los siguientes capítulos. A nuestro entender, con ella se intenta dar cuenta del deterioro relativo en las condiciones de empleo en la fase del capitalismo global, lo que puede constituir una de sus limitaciones, en tanto que las denominadas “condiciones de trabajo” conforman un universo temático muy amplio (Infante, 1999). Empero, esta perspectiva tiene la ventaja de que permite vincular el empleo con los derechos, lo que remite a la articulación entre el empleo y la ciudadanía social (Roberts, 1999; Sen, 2000; Castel, 1994 y 2002).

Argumentamos que el núcleo central del concepto “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 relación entre la reestructuración productiva, la desregulación laboral y la actividad laboral. En este caso los indicadores empleados suelen estructurarse 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, es decir, como un mecanismo que permite alcanzar estándares de vida que se hallan por encima de los umbrales mínimos de bienestar existentes en una sociedad. Nótese que implícitamente estamos abogando por un enfoque restringido que circunscribe el alcance empírico de este concepto al mundo del trabajo asalariado.<sup>3</sup> Esta opción exige mayor reflexión.

<sup>3</sup> El defender esta posición no implica, de manera alguna, desconocer que la precarización del trabajo asalariado puede estar asociada también a una expansión del empleo no asalariado, especialmente del autoempleo de subsistencia. La relación es más o menos

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 ese sentido constituye una regresión en términos sociales y laborales.

En esta perspectiva el concepto de empleo precario alude a un nuevo periodo de articulación de las relaciones entre el capital y el trabajo, vía por la que se cuestiona la función social amplia del empleo y se da prioridad a los procesos de acumulación globalizada del capital. Como bien apunta Castel (2002), la reestructuración mundial del capitalismo ha desencadenado un proceso de remercantilización de las relaciones laborales. El empleo precario es, en sentido estricto, una resultante de este proceso; expresa una ruptura del vínculo entre el trabajo asalariado y la ciudadanía. En el nuevo modelo de relaciones laborales, en gestación, el capital se escinde del marco socioinstitucional que lo obligaba brindar a la fuerza laboral un conjunto de protecciones sociales, de modo que la inseguridad laboral se torna, nuevamente, un rasgo básico de la relación entre el capital y el trabajo, y le imprime al empleo precario uno de sus rasgos distintivos centrales en la actualidad (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 promueve el cambio completo de la legislación laboral para hacerla consistente con las tendencias de reestructuración productiva y las políticas económicas de corte neoliberal.<sup>4</sup> En otros casos el Estado no sanciona cambios importantes en la legis-

---

evidente: si la demanda de empleo asalariado no crece al mismo ritmo que lo hace la oferta laboral, en contextos donde los hogares enfrentan fuertes restricciones económicas y las instituciones laborales no brindan seguros de desempleo, entonces la mano de obra se verá obligada a integrarse al mercado laboral por la vía del trabajo por cuenta propia. Sin embargo existe otra posibilidad: la emigración. Estos elementos (desempleo, autoempleo, emigración y salarización precaria) no son lineales y muestran especificidades nacionales que convendrá estudiar con más detalle en futuros trabajos.

<sup>4</sup> Por ejemplo, en Perú y Panamá.

lación laboral, pero brinda al capital un amplio poder de discreción en cuanto al acatamiento de las normativas vigentes. Cualquiera que sea la modalidad que se imponga, el resultado conduce al debilitamiento de la ciudadanía laboral, y como extensión al de la ciudadanía social, en tanto que en América Latina la segunda está ampliamente definida por la primera (Roberts, 1997).

La expansión del empleo precario lleva hacia un punto de reconstitución del capitalismo según el cual el capital estaría en la posición de reproducirse sin considerar los efectos de su actividad 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. Los 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 valoración del capital. El término “empleo precario” pone en correspondencia no sólo la relación entre el capital y el trabajo, también la capacidad de una sociedad para regular esta relación, para generar otras que trasciendan la mera reproducción biológica de la fuerza laboral. En este sentido aparece el tema de los derechos sociales vinculados al trabajo (Sen, 2000).

Debo subrayar que desde mi perspectiva lo precario se establece 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 cómo transcurren los procesos de integración y 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 intento esbozar analizo el empleo con 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 no estén establecidos jurídicamente (Sen, 2000). Adopté, 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 el regulado legalmente como el reconocido socialmente, exige un compromiso de los diferentes actores sociales, políticos y económicos. De lo contrario, cuando éste no existe o es erosionado se dan 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.

Ya he planteado 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 que alimenta el proceso de degradación de los derechos sociales en el mundo laboral (Castel, 1994; Rosanvallon, 1995). Dado este contexto, y por lo que toca a los procesos de inclusión social, es poco factible que el empleo precario dé lugar a dinámicas de integración social. Esto es así por cuanto el empleo precario vuelve inestable el vínculo de los individuos con la sociedad por medio del trabajo, al someter la condición laboral a situaciones de incertidumbre extremas y a los vaivenes de ciclos económicos globalizados. De tal forma, 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 *et al.*, 2001; Guerra, 1994).

Interesa remarcar que se conceptúa el empleo precario en un sentido restringido, incluyendo sólo las modalidades de trabajo asalariado.<sup>5</sup> Detrás de esta delimitación empírica del campo de aplicación del concepto de empleo precario hay una razón teórica sustantiva; el núcleo teórico central de tal concepto se estructura en torno a los vínculos existentes entre el capital y la fuerza laboral en el nuevo contexto del desarrollo capitalista.

<sup>5</sup> Como ya indiqué, no existe consenso sobre este uso de la noción del empleo asalariado, en tanto que muchos autores se inclinan por una noción comprensiva que incluya el empleo asalariado y el no asalariado.

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 comienzo de una nueva fase de desarrollo capitalista.

Coincido 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” (cursivas mías). Aunque en esta definición Guerra hace hincapié en las dimensiones de inseguridad e inestabilidad, propone ampliar esta noción al señalar 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) coincide con este planteamiento al indicar que el empleo precario es un trabajo sin garantías laborales ni sociales, es decir, sin derechos de protección. Alude a una *relación de trabajo asalariado* en la que la mano de obra se puede usar, es decir, contratar, gestionar y despedir libremente sin ningún tipo de responsabilidad fruto del 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 o, en palabras del autor, para que la “desafiliación” gane terreno en el mundo social.

Rodgers (1989) ha propuesto cuatro criterios para definir como precario un empleo. Primero, 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, remuneración) en torno a las cuales tiene lugar la conceptualización de la precariedad laboral.

El análisis de la bibliografía especializada 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 empleo 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 valoración del capital.

- La adopción de políticas de remuneración de la fuerza laboral regidas por criterios de minimización de costos. En no pocas ocasiones 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 los costos de producción y las responsabilidades sociales del capital, a la vez que preservar el grado 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 uso intensivo de la capacidad instalada, o bien para atender las exigencias de los “picos” de demanda a que suelen enfrentarse las 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), lo que obliga a tratar de captar el efecto conjunto de estos indicadores sobre la “calidad” del empleo, imponiendo retos de orden metodológico.<sup>6</sup>

<sup>6</sup> En el anexo 2 presento el ejercicio de puesta en marcha que hemos realizado para pasar del concepto a su medición.

Como bien expone 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”. Reconoce que la identificación de los elementos del concepto no elimina su ambigüedad, pues la existencia de un déficit en uno de los indicadores referidos a éstos no produce automáticamente precariedad, sino que una combinación de los factores indicados es lo que constituye el rasgo básico de la precariedad laboral.<sup>7</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, que indica que los términos precario y no precario caracterizan las posiciones polares en un espectro laboral, donde la precariedad en ese ámbito puede asumir matices. Esto exige reconocer un margen de variación amplia en materia de relaciones laborales, lo que 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 el Estado, así como la propia capacidad de defensa de los derechos laborales alcanzada por la fuerza de trabajo.

También debe plantearse que la precariedad laboral no es una condición estática. Puede agudizarse cuando no frenan el deterioro los actores laborales ni 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, y de un mayor involucramiento del Estado y otros actores en la regulación, 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 enorme popularidad tornándose al mismo tiempo oscuras

<sup>7</sup> Guerra (1994) habla de las “gradaciones” de la precariedad laboral como resultado de la combinación de los tres elementos que él propone para definir un empleo precario.

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 los individuos ni las modalidades de participación laboral, sino básicamente el tipo de relaciones laborales que se establecen en el mundo del empleo asalariado. Lo precario no es el individuo, sino un puesto de trabajo que por razones de falta de productividad, de competitividad, o por criterios de sobreexplotación laboral, imposibilita que el empleo se constituya en una fuente de integración social. Entiéndase por ello un recurso mediante el 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 las políticas de desregulación de los mercados laborales y las estrategias de reorganización productiva basadas en la flexibilización laboral y la reducción de costos, se busca llamar la atención en el carácter estructural y sistémico del empleo precario. De ahí que se remarque 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 por ello negar la existencia de este tipo de relaciones en otros periodos históricos<sup>8</sup> 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 insiste en que el empleo precario está teniendo lugar tanto en las pequeñas unidades productivas como en los sectores productivos modernos, e incluso en las nuevas actividades vinculadas a la exportación

<sup>8</sup> En la fase del modelo de crecimiento ligado al enfoque desarrollista (industrialización sustitutiva, amplia regulación laboral, protección del mercado interno) se observó que las carencias laborales se concentraron principalmente en unidades productivas pequeñas que tenían escasa capacidad para invertir en tecnología o atender las leyes laborales. El problema fue entonces definido como resultado de la segmentación entre el empleo informal y el empleo formal. Se supuso que la dificultad de fondo derivaba de la falta de dinamismo económico. En la actualidad, como mostraré en los capítulos siguientes, el empleo precario se recrea tanto en las unidades productivas de limitado dinamismo económico, como en las empresas globalizadas con gran capacidad de acumulación e inversión. Parece, consecuentemente, responder a una lógica de competitividad espuria y no a un problema de productividad limitada.

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 los 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>9</sup> Este segundo aspecto es, desde mi perspectiva, el elemento teórico que permite establecer el vínculo entre las políticas económicas, las estrategias de reorganización productiva y las prácticas laborales. De ahí que lo identifique como el núcleo teórico que da sentido al uso del término de precarización laboral.

Con el uso del concepto de empleo precario se busca subrayar la reconfiguración de los derechos laborales que está ocurriendo como resultado de los procesos de reorganización productiva y ajuste estructural. En este sentido el acento está puesto en una dimensión sacionormativa vinculada al mundo laboral; se parte del principio de que todo trabajador asalariado 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 veinte. Sería este grupo básico de derechos, que pueden variar de sociedad a sociedad, lo que permitiría a los trabajadores ejercer su ciudadanía en el campo laboral; en consecuencia, el mercado de trabajo es aprehendido no sólo como un espacio social de transacciones entre oferentes y demandantes de empleo, también, y principalmente, como un ámbito de constitución o privación de procesos de ciudadanía laboral.

Los procesos de construcción de la 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 empleo precario se busca esclarecer cómo los escenarios

<sup>9</sup> Para un análisis de los regímenes de regulación en el contexto de la globalización, véase el trabajo de Pries y Wannöffel (2002).

socioproductivos caracterizados por la erosión de las responsabilidades de regulación de las relaciones laborales por el 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 la ampliación de procesos de ciudadanía laboral.

Con el concepto empleo precario se busca mostrar cómo se erosiona la dimensión de la ciudadanía social cuando el trabajo se concibe básicamente como una mercancía y el empleo se sujeta a procesos de desregulación que impiden a los trabajadores ejercer sus derechos básicos. Así, como resultado del uso de este concepto se podrían observar rupturas entre los procesos de crecimiento económico, de reestructuración productiva y de integración social.

## CONCLUSIÓN

En esta sección presento una síntesis de los elementos conceptuales que constituyen el núcleo articulador del enfoque 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 en el mundo.

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 valoración 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 que ha alcanzado el capital en una economía crecientemente interdependiente y globalizada contrasta con el carácter eminentemente territorial del Estado y con las restricciones que suelen imponerse 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 tal 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, de tal forma que se generan las condiciones fundamentales para una redefinición de las relaciones entre el capital y el trabajo. 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 aumentar 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 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 el capital y el trabajo y la presencia de un amplio contingente de fuerza laboral excedente.

Los procesos de desregulación y flexibilización laboral se están presentando no sólo en los circuitos más deprimidos de las actividades económicas, también entre actividades dinámicas, como parte de una estrategia productiva orientada a ganar competitividad mediante 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 conceptúa el 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 que existen entre el capital y la fuerza laboral en el nuevo contexto del desarrollo capitalista.

Este concepto tiene la ventaja de precisar la unidad de análisis desde su origen mismo. No se califica a los individuos ni a las modalidades de participación laboral, sino básicamente el tipo de relaciones de trabajo que se establecen en el mundo del empleo asalariado. Lo precario no es el

individuo sino el puesto de trabajo, que por razones de falta de productividad, de competitividad, o por criterios de sobreexplotación laboral, no permite que el empleo se constituya en una fuente de integración social. Desde esta perspectiva el concepto de empleo precario alude a un nuevo “momento” de articulación de las relaciones entre el capital y el trabajo, en el que 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, a la vez que cuestiona 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, pues esta forma de consideración da lugar a una multiplicidad de situaciones laborales. En consecuencia, el análisis no debe abordarse 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. EL CAMINO HACIA LA CONSTITUCIÓN DE UN NUEVO MODELO DE ACUMULACIÓN DE CAPITAL

El objetivo central de este capítulo es caracterizar la dinámica del proceso de cambio estructural iniciado en Costa Rica a mediados del decenio de los ochenta y mostrar las especificidades del país en materia de diseño e instrumentación de las políticas de ajuste, cuya concreción ha modificado el modelo desarrollista de acumulación que se impulsara como consecuencia del inicio de la Segunda República a principios de los años cincuenta del siglo pasado y hasta el estallido de la crisis de la deuda externa tres décadas más tarde.

La tesis central que aquí se sostiene es que el carácter heterodoxo de las políticas de ajuste costarricenses, así como su ritmo de avance gradual, se expresaron en un proceso de cambio estructural pausado, cuyos efectos se han manifestado con claridad en la fase de maduración de las políticas económicas en boga. El conjunto de acciones de política encaminadas a sentar las bases de un nuevo modelo económico responde a los esfuerzos desencadenados por ciertos sectores de burguesía local, quienes en su afán por acoplar la base de acumulación local a los imperativos emanados de los procesos de globalización económica desencadenan dinámicas de transnacionalización creciente del circuito productivo local. Como resultado de ello, el dinamismo económico de la economía costarricense depende, cada vez más, de actividades globales sobre las que se tiene escasa capacidad de regulación en el ámbito nacional.

Estructuro el capítulo en tres secciones. En la primera se 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 y allanar el camino hacia la transformación del modelo de acumulación. En la tercera se estudian la dinámica y los efectos de las políticas de ajuste estructural impulsadas en Costa Rica a partir de 1986, como fundamento de una estrategia

política cuya racionalidad última es la articulación de los polos de acumulación local en razón de los imperativos y oportunidades que generan los procesos de globalización económica. Concluyo con un resumen de los principales hallazgos observados en materia de cambio del modelo de acumulación, con acento en lo concerniente a la evolución de algunos indicadores sociales.

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

Después de tres décadas de haber estructurado un modelo de capitalismo periférico cuya viabilidad se sustentó 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 posguerra se caracterizó por el desarrollo de un proceso de modernización económica, social y política. Este patrón se erigió sobre la diversificación de la estructura productiva y en torno a la profundización de las relaciones capitalistas de producción (Rovira, 1982; Reuben, 1982; Esquivel y Muñoz, 1984).

El modelo de acumulación de la posguerra se estructuró en torno a la modernización de los ejes históricos de acumulación de capital (café y plátano), 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>1</sup>

Se trató de un modelo de acumulación híbrido que no buscó el desplazamiento de las actividades exportadoras primarias como fuente de producción de excedentes sociales, sino su modernización y su complementación con la estructuración de un sector industrial apenas emergente en ese periodo. 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).

<sup>1</sup> El proceso de industrialización costarricense quedó inscrito en la estrategia de conformación del Mercado Común Centroamericano (MCCA), al que el país se integró en 1963. Se puede ubicar en la orientación cepalina de fomentar procesos de industrialización sustitutiva de importaciones en América Latina.

El control del Estado por un bloque político integrado, entre otros, por políticos liberales inspirados en las ideas del desarrollismo en boga en la época y por sectores de la burguesía industrial emergente, se tornó clave para la consolidación de un estilo de desarrollo marcado por el intervencionismo estatal, la expansión del mercado interno, la modernización de los polos de acumulación local y la redistribución social de una parte del excedente productivo.

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 tal proceso (Esquivel, 1985; Rovira, 1982).

Este modelo se estructuró con 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>2</sup> Sin embargo debe recordarse que se trató de una intervención estatal orientada a ampliar las condiciones de valoración y realización del capital. El respeto por la propiedad privada de los medios de producción fue, por tanto, una condición básica para 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 posguerra, así como procesos políticos internos vinculados con la pérdida de la hegemonía y del control del Estado por la oligarquía después de la guerra civil de 1948, así como la emergencia de un nuevo bloque en el poder,<sup>3</sup> propiciaron la configuración de un capitalismo de

<sup>2</sup> La nacionalización de la banca fue decretada en 1949 después de la guerra civil y se le considera uno de los pilares fundamentales del modelo desarrollista que adoptó el país en la posguerra (Rovira, 1982).

<sup>3</sup> Este bloque quedó integrado por la fracción emergente de la burguesía industrial, así como por los sectores de la burguesía agraria ligados a los nuevos productos de exportación.

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 los mercados de los países desarrollados mayor cantidad de productos agrícolas. En el plano interno, el desplazamiento de la oligarquía del poder político estatal posibilitó la emergencia de un nuevo bloque de fuerzas gobernantes que, lideradas por la naciente burguesía industrial y algunos 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. A este cuadro se suma, como hemos dicho, la conformación de una cultura política en que la concertación de clases se impuso sobre la represión abierta de las clases subalternas.

Un rasgo característico del modelo costarricense fue la combinación de las políticas de modernización productiva con la adopción de un patrón distributivo amplio. Esto posibilitó la conformación de un importante contingente de sectores medios 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. Conforme a esta perspectiva, el Estado asumió el rol de conductor del desarrollo del sistema económico y social, sentando las bases para el fomento de dinámicas de inclusión social de amplio espectro.

El resultado fue la configuración de una cultura política en que se logró la hegemonía apelando al recurso de la negociación política. El ejercicio abierto de la coerción política por el Estado como mecanismo de control social fue perdiendo fuerza conforme el régimen político democrático se fue consolidando. La institucionalización del conflicto social desempeñó

---

tación (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 socioeconómico.

un rol determinante en este proceso, favoreciendo el robustecimiento del sistema democrático. Empero, ello conformó una cultura política en que las transformaciones societales no pueden instrumentarse sin atender, aunque sea parcialmente, las demandas de los grupos sociales que luchan por mejorar su posición (Rovira, 1987; Villasuso, 1992). Esto último tendrá una repercusión significativa en el diseño del proceso de constitución de un modelo de acumulación globalizado, pues las transformaciones económicas e institucionales han tenido que adaptarse, muy a pesar de la voluntad de sus promotores, tomando en cuenta la existencia de sectores sociales y políticos que se oponen al proyecto de orden neoliberal.

El resultado del impulso del modelo de acumulación desarrollista fue muy positivo si se le evalúa desde el punto de vista de la prosperidad productiva y social. Entre 1950 y 1970 la economía costarricense creció, en términos reales, a una tasa promedio anual del orden de 6.6%, lo que la ubicó entre las de los países latinoamericanos de mayor expansión económica de la época (OFIPLAN, 1982).<sup>4</sup> En el plano social Costa Rica alcanzó importantes logros; destacan 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, así como la reducción sostenida de los niveles de pobreza (cuadro 2.1A).

Después de un largo periodo de crecimiento económico, el sistema productivo dio muestras de estancamiento e inestabilidad durante la primera crisis petrolera.<sup>5</sup> Sin embargo fue posible evadir sus efectos recesivos gracias a un incremento imprevisto en los precios del café en los mercados

<sup>4</sup> Entre 1970 y 1979 la economía costarricense creció a una tasa real anual de 5.6%. Fue 1975 el año de menor crecimiento del PIB real, con 2.6 por ciento.

<sup>5</sup> El primer derrumbe petrolero en 1973 y 1974 tuvo un efecto inmediato en la economía nacional. La inflación llegó a 25% en 1974, después de haberse mantenido históricamente por debajo de 5% anual. En 1975 la tasa de crecimiento del PIB cayó de 5.5% en 1974 a 2.1% en 1975, es decir, el PIB por habitante disminuyó (Lizano, 1999:11). La balanza de pagos sufrió un deterioro notable. El precio global de las importaciones en 1974 aumentó 42%, causando un déficit del comercio externo que pasó de 110 millones de dólares en 1973 a 280 millones de dólares en 1974. Esta situación empeoró, pues el gobierno adoptó una política fiscal expansiva que produjo un elevado déficit que en 1973 alcanzó la cifra récord de 400 millones de colones, y 50% se financió con recursos externos. En 1974 las reservas monetarias internacionales del país llegaron a un escaso saldo de 38.3 millones de dólares, con lo que apenas se financiaban 19 días de importaciones (Solís y Esquivel, 1980:67).

internacionales.<sup>6</sup> La alta dependencia de la economía costarricense de las exportaciones de este producto actuó en su favor en esta coyuntura particular; sin embargo también hay que subrayar que la restructuración fue postergada en razón de un mayor endeudamiento externo (cuadro 2.2A). Como sabemos hoy día, ese proceso de endeudamiento fue inducido por la banca internacional como parte de una estrategia financiera orientada a manejar la afluencia de petrodólares que fluyeron hacia los bancos del sistema financiero internacional en el contexto de la primera crisis petrolera internacional.

Todavía en 1978 los indicadores económicos más importantes del país se encontraban en lo que podría denominarse un punto saludable. La economía mostraba un crecimiento nominal cercano a 10% anual, el desempleo afectaba a sólo 3.5% de la fuerza laboral, la inflación era de alrededor de 4%, el tipo de cambio del colón respecto del dólar estadounidense permanecía estable y en una relación de nueve por uno y las reservas monetarias internacionales estaban 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 ochenta confrontó a Costa Rica con una severa crisis económica. La recesión aconteció 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 con éxito la segunda crisis petrolera (1978-1979), pues el país no gozaba ya de una bonanza cafetalera suficiente para compensar la factura petrolera; adicionalmente, los términos internacionales de intercambio experimentaron un deterioro muy marcado. El efecto 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.

<sup>6</sup> Entre 1975 y 1977 el precio del café en el mercado internacional pasó de 1.259 a 4.721 dólares por kilo.

Los niveles de endeudamiento externo habían alcanzado magnitudes que desbordaron 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: llegaron 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 que equivalía a 100% de las exportaciones y a 35% del PIB del mismo año,<sup>7</sup> a 2 362 millones de dólares, lo que representaba 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 interés promedio pasó de 8.7 a 10.8%. Se estima que en 1982 el pago del servicio de la deuda pública externa representaba más de 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 que declaró una moratoria unilateral de pago de la deuda externa; inmediatamente los canales financieros externos se cerraron para castigar la osadía política del país.<sup>8</sup> Costa Rica se precipitó en la más profunda recesión económica que experimentara en su historia económica.

A pesar de su corta duración, la crisis afectó severamente los planos económico y social, tanto como la operación de los mercados laborales. Entre 1980 y 1982 el PIB disminuyó casi 10%; el nivel real de producción se redujo a cifras similares a las reportadas en 1977; el desempleo, históricamente bajo, llegó a afectar a 9.4% de la fuerza laboral en 1982, y la tasa de subutilización total de la mano de obra afectó a 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 22% y el ingreso per cápita

<sup>7</sup> Medido a un tipo de cambio de 8.6 colones por dólar.

<sup>8</sup> En este periodo el conflicto entre los representantes del Fondo Monetario Internacional (FMI) en el país y el gobierno de Costa Rica se agudizó 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 económica de carácter recesivo. Esto motivó que solicitara a los representantes del FMI que salieran del país y decidiera la ruptura de relaciones con este organismo cuando se encontró imposibilitado para pagar el servicio de la deuda externa.

se redujo más de una cuarta parte. Las exportaciones se estancaron en 1981 y decrecieron en 1982 (-13.7%). Los términos internacionales de intercambio cayeron 14% entre 1981 y 1982. Adicionalmente, la tasa de cambio varió drásticamente al pasar de 7.8 colones por dólar en 1980 a 129.2 en 1981. La inflación se disparó hasta alcanzar 100%, cifra récord en una sociedad que había vivido niveles de inflación inferiores a 5% en las tres décadas previas a la crisis. El déficit del sector público llegó a representar 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 y deterioro de los términos de intercambio, los flujos de capital representaron 24% del ingreso nacional. Como resultado, la economía costarricense se descapitalizó y se avivó la recesión económica. En materia social la crisis también erosionó la capacidad del Estado para desarrollar programas de integración y protección. El gasto público total cayó 30% entre 1980 y 1982, pero en términos per cápita la pérdida fue de 40% (Barahona, Sauma y Trejos, 1999). La crisis no significó solamente la erosión de la capacidad de inversión pública, también un proceso de regresión social de algunos indicadores de bienestar. Medida en términos de evolución de la pobreza, la situación del país se deterioró drásticamente después de tres décadas de éxito en este rubro. La proporción de hogares pobres aumentó de 25% en 1980 a 47% en 1982, aunque algunos autores estiman que en realidad la pobreza llegó a afectar a más de 50% de los hogares ese 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 de un trabajo asalariado para satisfacer sus necesidades (N. García, 1993; MIDEPLAN, 1993).

El efecto de la crisis marcó el final de una época de tres décadas en que el crecimiento económico y la expansión de la inversión pública se habían traducido en mayor capacidad de integración social. La crisis, la contracción económica y la abrupta caída de la inversión social implicaban por un lado la ruptura entre el crecimiento y el desarrollo social, y por otro obligaban a los sectores gobernantes, y en particular a los empresariales, a buscar alternativas para restituir las dinámicas de acumulación. El desarrollismo dependiente tenía muchas limitaciones para cumplir sus objetivos y promesas en un contexto de recesión internacional y alto endeudamiento externo.

La crisis también alteró la rentabilidad relativa de las actividades productivas, pues elevó en proporciones insostenibles los costos de producción de todos los ámbitos dependientes de la adquisición de insumos y tecnología extranjeros, en particular los que requería la industria “sustitutiva”. Asimismo, tornó muy rentables las exportaciones, no sólo por la abrupta devaluación del colón, también por la caída de los salarios reales. Por esta razón Norberto García (1993) sostiene que en Costa Rica la crisis de la deuda actuó como ajuste no planeado de la estructura productiva y del sistema económico; su efecto fue tan severo que hizo innecesaria la adopción de una terapia de *shock* en los años subsiguientes, cuando la estabilización macroeconómica se impuso como agenda de política económica.

La particularidad del caso costarricense de crisis de la deuda tuvo dos características básicas: la primera fue que se manifestó como un evento de corta duración. El país inició un proceso de estabilización a mediados de 1982 y sus primeros frutos ya se hicieron palpables 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, contrario al gobierno saliente, dispuso de todo su “capital” político para llegar a acuerdos con las fuerzas sociales internas y restablecer las relaciones con los organismos financieros internacionales. La segunda característica fue que 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 patrón de integración de la economía costarricense en el proceso de cambio de un sistema mundial en camino de globalización.

La elevada dependencia del aparato productivo costarricense respecto al sistema económico internacional obligaba a iniciar una transformación productiva aceptando 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 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 que veían la oportunidad de mejorar sus posibilidades de acumulación.

La burguesía costarricense muy prontamente visualizó que una economía estancada, inserta en una Centroamérica en guerra, no era ya un espacio viable para reactivar los procesos de acumulación de largo aliento. La búsqueda de nuevas avenidas para la valoración del capital se impuso como estrategia de reconstitución de los sectores empresariales locales.<sup>9</sup> El predominio de las fracciones de la burguesía promotoras del modelo desarrollista se había erosionado; así pues se inició en este periodo un lento reacomodo interburgués de cara a la conquista del control del proceso de transformación productiva.

#### 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 incluyeron 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 fue un ajuste de tipo heterodoxo y gradualista caracterizado por una mezcla de políticas neointervencionistas orientadas a favorecer la promoción de exportaciones no tradicionales y compensar los efectos del ajuste al sector empresarial y a los grupos sociales de menores ingresos con medidas de corte neoliberal 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 la

<sup>9</sup> En 1975 Costa Rica exportó más de 108 millones de dólares al MCCA. Para 1980 sus exportaciones habían alcanzado 270 millones de dólares, pero debido a los conflictos político-militares que vivió la región a partir de la revolución sandinista y del levantamiento guerrillero en El Salvador y Guatemala, la importancia del MCCA para Costa Rica decayó rápida y estrepitosamente. Así, para 1986 sus exportaciones al MCCA habían caído 100% respecto a 1980, regresando a niveles inferiores a los de 1975, pues 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 como el MCCA gozaba de un alto nivel de protección, era difícil para los empresarios industriales, principales socios de este mercado, reorientar sus exportaciones hacia otros países fuera de la región (Flasco, 1991).

reducción del tamaño del Estado, el dismantelamiento de la política arancelaria proteccionista, la liberalización de la cuenta de capitales, y la ruptura de la nacionalización bancaria, entre otras.

El ritmo heterodoxo y gradual con que se han instrumentado 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 noventa no había logrado concretar las reformas de primera generación formuladas por el Consenso de Washington.<sup>10</sup> Sin embargo habría que replicar a este autor que el ritmo pausado de las reformas estructurales, su carácter inacabado y parcial, no es resultado de falta de compromiso con la reforma, sino más bien 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 las fuerzas políticas y las 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 en el que éste se dé, así como a ejecutar medidas compensatorias. Lo que los analistas externos interpretan como falta de compromiso con la agenda de las reformas es, en realidad, el desenlace del curso de endogenización de las nuevas políticas económicas. Las reformas cambian la correlación de fuerzas en favor del capital, pero no aniquilan a la oposición. Ello sólo es posible en escenarios autoritarios extremos, donde el ejercicio de las libertades democráticas ha sido suprimido.

Tres son los factores que hicieron plausible este modelo de ajuste: 1) una coyuntura geopolítica caracterizada por la ejecución en Centroamérica de un esquema de “guerra de baja intensidad” por las sucesivas administraciones estadounidenses con el fin de frenar el avance de los movimientos revolucionarios en el Istmo y recuperar el control político, ideológico y militar que históricamente ha tenido en esta región la Unión de Estados Americanos; 2) Costa Rica se benefició de esta situación al

<sup>10</sup> Recuérdese que las reformas de primera generación estuvieron encaminadas a eliminar la inflación vía la reducción del gasto y el fomento de la privatización; el fortalecimiento o desarrollo de los mercados financieros internos, vía la privatización de la banca o la ruptura de monopolios de nacionalización; y la apertura comercial y la liberalización económica como acciones estratégicas para dismantelar los regímenes de acumulación estructurados en torno a las ventajas derivadas de la protección arancelaria y los subsidios a la producción.

recibir un trato preferencial de los organismos financieros internacionales, así como una cuantiosa asistencia económica durante toda la década de los ochenta, que le permitió, por un lado, negociar condiciones menos duras en cuanto al diseño y la 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 que le otorgó el gobierno de EU a Costa Rica de 1982 a 1994 representó 2.2% del PIB del país. En los años de mayor afluencia de ayuda externa, 1983 a 1989, dicho porcentaje aumentó a 4.1% del PIB.<sup>11</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 a 4% del PIB. En la práctica, y por consideraciones geopolíticas, Estados Unidos 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 está el resguardo de los intereses geopolíticos estadounidenses en Centroamérica. Costa Rica, durante la década de los años ochenta, sacó provecho de su particular ubicación geográfica. Esto le permitió moldear un curso de cambio estructural que otorgaba tiempo a diversos sectores productivos para viabilizar su tránsito de 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. Tal subsidio geopolítico llegó a su fin con el inicio de las transiciones democráticas en Centroamérica, de manera que en la década de los noventa el país tuvo que lidiar con la consolidación y la profundización del proceso de ajuste a partir de la movilización de sus propios recursos, lo que implicó un fuerte interés por acelerar el proceso de ajuste estructural y desencadenó fuertes conflictos con los sectores subalternos y un creciente desencanto

<sup>11</sup> En contraste, la ayuda directa en cooperación económica para el periodo 1946-1981 apenas ascendió a 283 millones de dólares, lo que equivale a los montos transferidos por este concepto entre 1981 y 1982.

del apoyo popular a las políticas económicas en boga. Hacia finales de esa década el cambio estructural devino conflictivo.

En segundo lugar debe resaltarse que en Costa Rica el ajuste se inició después de un largo periodo de hegemonía política e ideológica de la expresión nacional del pensamiento socialdemócrata. Como consecuencia, la clase política y los sectores empresariales adolecían de un proyecto alternativo, si bien las ideas neoliberales permanecían confinadas entre 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 ocurría dicho cambio, la política económica que se adoptó intentó conciliar los nuevos requerimientos de transformación socioproductiva, 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 adición de múltiples intereses como mecanismo de construcción de consensos y legitimación del sistema político.

Todo ello se tradujo en la adopción de un esquema de política económica “pragmática”. Con este recurso se intentó integrar los intereses de los grupos empresariales amenazados por el ajustes e incorporar selectivamente algunas demandas de los sectores subalternos para 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 mencionadas políticas de ajuste estructural, reconoce que en el fondo su diseño político implicó la adopción de medidas orientadas a fortalecer a los grupos que apoyan el cambio estructural y debilitar a las fuerzas que se le oponen.

No se puede dejar de observar que los primeros ocho años en materia de ajuste se corresponden con dos administraciones gubernamentales del Partido Liberación Nacional, y que las ideas neoliberales se oponen a los fundamentos doctrinarios de esta agrupación. Por tal motivo, su adopción y el diseño de políticas económicas afines a esta ideología generaron intensos conflictos en ese partido político.<sup>12</sup> Ello promovió un esquema

<sup>12</sup> Estas contradicciones se decantaron a finales de la década de 1990 cuando los sectores sociales que expresaban un pensamiento socialdemócrata abandonaron el partido, y conformaron una nueva agrupación política, el Partido Acción Ciudadana, que mantiene hasta la fecha una posición crítica respecto al estilo de desarrollo sustentado en la apli-

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 caracterizada por constantes intervenciones y orientaciones estatales 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 fungido, una vez más, como un factor que propicia los procesos de acumulación privada. Costa Rica entró al siglo XXI en medio de denuncias de corrupción política que revelaron que ciertos grupos empresariales, locales y transnacionales habían aprovechado el desmantelamiento del Estado para amasar grandes fortunas. Sin duda estos eventos recuerdan, una vez más, que el capital no tiene ideología ni escrúpulos, sólo intereses.

En tercer lugar, finalmente, y éste 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, grupos que 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, y ello ha surtido efectos en el sentido de atemperar el ritmo de aplicación de las políticas de ajuste;<sup>13</sup> empero, en ningún caso se ha alterado el sentido estratégico de las reformas estructurales.

El modelo gradualista y heterodoxo de ajuste que adoptó 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

---

cación de los programas de ajuste estructural. En las elecciones de 2006 esta agrupación se convirtió en la segunda fuerza política del país al perder las elecciones por un margen inferior a 20 000 votos, hito que puso coto a la hegemonía partidaria de los promotores del ajuste estructural.

<sup>13</sup> Importantes movilizaciones han sido protagonizadas por organizaciones campesinas y sindicatos de 1985 en adelante. La lucha más relevante tuvo lugar en 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 Solís, 2002, y Sojo, 2004.

costos sociales y empresariales de la estabilización económica. Las principales políticas que se adoptaron 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 compensatorias de corte transitorio para aliviar el costo de la crisis y la estabilización macroeconómica y reducir la pobreza. Adicionalmente se ejecutó un modelo de política salarial expansiva orientado 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 desaparición de empleos.

De acuerdo con múltiples autores, la adopción de este esquema de política económica explica por qué la estrategia 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). Adicionalmente, a partir de 1984 se adoptó una política de promoción de exportaciones no tradicionales que, 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, de la que surgió el Contrato de Exportación. Basados en este nuevo marco jurídico, los exportadores de productos no tradicionales, orientados hacia terceros mercados,<sup>14</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 que emplearon 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 15% del valor de las exportaciones, que se otorgaba indiscriminadamente a los empresarios nacionales y extranjeros ligados a las exportaciones de bienes no tradicionales.

<sup>14</sup> El primer mercado es el costarricense; el segundo, los países centroamericanos; el tercero lo constituyen todos los mercados extrarregionales, aunque la política ha remarcado la inserción en los mercados de los países de alto consumo.

La promoción de exportaciones también incluyó una línea de crédito preferencial y subsidiada (tres 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; Lizano, 1999). Finalmente, el esquema adoptó una política de devaluación real de la moneda nacional que siguió el patrón de minidevaluaciones hasta 1992, cuando se optó por la flotación administrativa del colón por parte del Banco Central. Se rechazó la instrumentación de un esquema de libre cambio, puesto que esto le restaba margen de maniobra al Estado en términos de la conducción del proceso de transformación estructural;<sup>15</sup> al poco tiempo se regresó al esquema de minidevaluaciones, vigente hasta nuestros días.

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 tasas de 8 y 5%, respectivamente (Céspedes y Jiménez, 1985). Adicionalmente los salarios reales iniciaron un proceso de lento crecimiento y las tasas de desempleo abierto y de subempleo cayeron a los niveles pre-crisis.<sup>16</sup> El 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 efecto; así, Costa Rica sorteó la crisis y la economía se reactivó. No obstante era evidente que la estabilidad alcanzada no se sustentaba aún en una transformación estructural del modelo de acumulación. Este logro dependería, en gran medida, del acceso a fondos externos (Lizano, 1999). De tal forma, el siguiente paso fue mejorar 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.

<sup>15</sup> La crisis generada por la explosión del tipo de cambio a principios de los ochenta, asociada a prácticas especulativas del sector financiero privado, no se resolvió con más mercado, sino mediante el control monopólico de la moneda extranjera por el 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>16</sup> El efecto del proceso de ajuste sobre el comportamiento de los mercados laborales se aborda en el capítulo siguiente.

Precisamente en este contexto surgió 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, que 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 alianza 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).

#### DE LA ESTABILIZACION AL AJUSTE ESTRUCTURAL

El primer paso en esta dirección fue la firma del Programa de Ajuste Estructural entre el gobierno de Costa Rica y el Banco Mundial en 1985. Posteriormente, en 1989, se concretó un segundo préstamo de este tipo. A mediados de los noventa se concertó un tercer préstamo 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 varios 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 con marco de ajuste estructural.

De 1986 en adelante el país se embarcó abiertamente en la transformación de su modelo de acumulación.<sup>17</sup> Tres indicadores pueden emplearse para fijar esta fecha como la de transición hacia un 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

<sup>17</sup> Una amplia bibliografía ha analizado el contenido específico de estos empréstitos, los compromisos adquiridos por el país y el grado de su cumplimiento. Sobre este particular véase Lizano, 1999; Hidalgo, 2003; Conejo *et al.*, 1999; Ulate, 2000.

globalizador. Tercero, se inició un programa sistemático de liberalización económica que transfirió 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 a cargo del Estado.

El interés de la política económica en el periodo 1986-1990 tuvo un doble propósito: buscar la preservación de la estabilidad económica lograda en la fase anterior, e iniciar 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 noventa con los intentos que se hicieron durante la administración del presidente Calderón (1990-1994) de adoptar un modelo de ajuste más afín a las tesis ortodoxas. Sin embargo no se logró consenso sobre este particular y se retornó prontamente al ritmo gradual de cambio estructural, con tentativas posteriores, básicamente durante la administración del presidente Rodríguez (1998-2002) a favor de la ortodoxia. Es importante subrayar que a partir de dicha década las políticas de ajuste se instrumentaron 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 se interesó en la reducción del déficit del gobierno<sup>18</sup> y puso en marcha una reforma del sistema de impuestos (Reforma Tributaria) para disminuir su peso en la producción.<sup>19</sup> Adicionalmente, para reducir las presiones inflacionarias, se acentuó el control del gasto público,<sup>20</sup> lo que dio lugar, entre otras consecuencias, a un recorte

<sup>18</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 fiscal. Ello llevó a que hacia finales de la década de los noventa este déficit representará poco menos de 5% de PIB.

<sup>19</sup> Esta reforma no resolvió el problema de fondo, a saber, una carga tributaria que en 2003 apenas representaba 13% del PIB y era una de las más bajas en América Latina.

<sup>20</sup> De 1995 en adelante el país logró alcanzar una inflación que, en promedio, ronda 10% anual. Se considera que los flujos de inversión externa han financiado un crecien-

en el presupuesto de las instituciones del sector público, a 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 efecto diferencial y afectó particularmente a los empleados públicos (MIDEPLAN, 1993; García, 1993; Valverde, Trejos y Mora, 1993).

Fue fundamental la preservación del nivel de competitividad externa de la economía costarricense. Se tornó estratégico evitar la sobrevaluación del colón con el propósito de hacer más competitivas las exportaciones del país y más atractiva la inversión extranjera; para ello se continuó con la política de minidevaluaciones adoptada desde mediados de la década de los ochenta (cuadro 2.4A).<sup>21</sup> 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 y minó la competitividad de la industria que produce para el mercado local que, como es conocido, tiene fuerte dependencia de la importación de insumos y bienes de capital.<sup>22</sup>

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 fundamentales fueron la reducción de las tarifas arancelarias y no arancelarias y la incorporación de Costa Rica al GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) (1990)

---

te déficit en las cuentas externas, reduciendo el nivel y la volatilidad de la inflación (Estado de la Nación, 2004).

<sup>21</sup> Se trata de una política mediante la cual el Banco Central cambia diariamente el valor del colón respecto al dólar (EU) considerando la demanda y la 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.

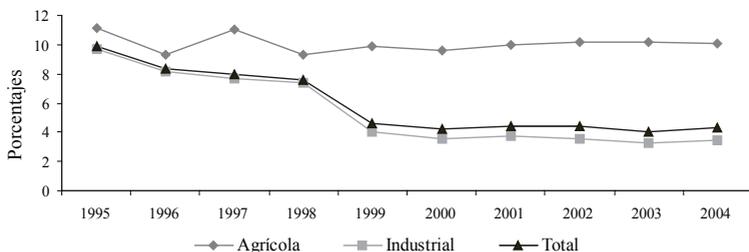
<sup>22</sup> Sin embargo ello no ha evitado la creciente dolarización de la economía costarricense. El Banco Central estimó que en 1990 sólo 4.4% de la cartera de crédito de los bancos comerciales estaba en dólares; en 2003 ese porcentaje había ascendido a 56.3%. De igual manera, los depósitos a plazo en dólares pasaron de 20% en 1997 a 45% en 2003.

y posteriormente a la OMC (Organización Mundial del Comercio) (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 ha transcurrido más de una década y media. Dicha lentitud ha sido el resultado de las presiones que han ejercido diversos grupos empresariales y organizaciones de productores para 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 proyectada. Poco queda pendiente en este terreno.

En concreto el proceso de apertura comercial se tradujo en una disminución paulatina de los impuestos aduaneros. Se definió un único arancel de 80% sobre los bienes finales importados, luego se pasó a 40%, hasta alcanzar la meta de 20% a principios de los años noventa. Los rubros más “sensibles”, como los textiles, las prendas de vestir y 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 a 5% (Lizano, 1999). En general se considera que el proceso de apertura ha logrado alcanzar sus metas al cambiar 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 45.5%, en 1986 se situaba en 62.9%, para ubicarse en 1992 en 84% (Monge y Lizano, 1993); a finales de la década este índice se ubicaba alrededor de 95%, aunque Hidalgo (2003) lo estima en 103% para el año 2000.

Como bien lo muestra la gráfica 1, la apertura comercial continuó su proceso de desgravación progresiva, que fue 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 que se han convenido procesos de desgravación arancelaria más lentos en el caso de las actividades agrícolas. En parte, como sabemos, esto ha sido 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.

GRÁFICA 1. Costa Rica. Arancel promedio ponderado 1995-2004



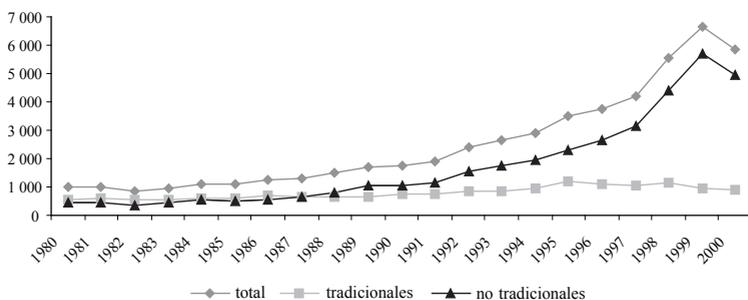
FUENTE: Elaboración propia con datos de COMEX, 2005.

En el contexto de las transformaciones estructurales la evolución económica tuvo un desempeño positivo: entre 1985 y 1993 la economía creció a un ritmo de 4% anual.<sup>23</sup> En lo esencial, el buen desempeño económico estuvo ligado al desarrollo de las actividades de exportación, muy particularmente a las no tradicionales, que crecieron a una tasa de 27% anual en la segunda mitad de la década de los años ochenta, así como al desarrollo del sector turismo, que ha mostrado un crecimiento acelerado desde 1986. Las divisas generadas por esta actividad reportaron 84.4 millones de dólares (EU) en 1980, en 1990 ascendieron a 206.6 millones y en 1999 generaron 1036.1 millones de dólares, constituyéndose en la actividad con mayor capacidad de generación de divisas del nuevo modelo de acumulación.

Como puede observarse en la gráfica 2, 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 (cuadros 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 con piña, naranja, mango, melón y papaya sobrepasa en casi 50% el área dedicada

<sup>23</sup> Empero, como este crecimiento se sustenta ampliamente en la inversión extranjera, el pago de factores al exterior ha adquirido 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 2003 fue de apenas 2 por ciento.

GRÁFICA 2. Exportaciones totales, tradicionales y no tradicionales (millones de dólares)



FUENTE: Elaboración propia con datos BCCR, 2005.

al cultivo de plátano. Las ventas al extranjero en las zonas francas pasaron de representar 6% de las exportaciones totales en 1991 a 40.5% en 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.

De esta manera Costa Rica sentó las bases para la reconstrucción de su modelo de acumulación. Se trata ahora de una estrategia en que los polos de crecimiento local incrementan su dependencia de los mercados internacionales, a la vez que abandonan la centralidad que en el pasado ocuparon el mercado interno y el centroamericano como fuentes de dinamismo económico.<sup>24</sup> Adicionalmente se le restan al Estado la función y la responsabilidad de conducir, orientar y normar el proceso de modernización socioproductiva al transferirle 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 una apertura comercial<sup>25</sup> como de la orientación de una parte importante

<sup>24</sup> El MCCA pasó de representar 20% del total de las exportaciones realizadas por el país en 1980 a 9.5% en 2000.

<sup>25</sup> Es importante señalar que la de Costa Rica, al igual que el resto de las economías centroamericanas, ha 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 ha venido a profundizar más este rasgo.

de los 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. Articulado a esta influyente fracción de la burguesía se fortaleció un sector empresarial que en el contexto de la privatización<sup>26</sup> ha intentado constituir un polo de acumulación en el sector financiero<sup>27</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.

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

Durante la década de los años noventa el proceso de ajuste estructural de la economía costarricense no mostró cambios sustantivos en cuanto a su orientación. Se continuó promoviendo la apertura comercial mediante la firma de un tratado de libre comercio entre Costa Rica y México (1994), se inició la negociación de un nuevo tratado de libre comercio con Chile (se firmó en 1999) y otros tratados de esta naturaleza con varios países del Caribe, y se rubricó un tratado de libre comercio con Canadá. Más

<sup>26</sup> La reforma financiera se inició en Costa Rica en 1984 cuando se levantaron algunas restricciones para la operación de bancos privados. Éstos se promovieron activamente con fondos de “cooperación para el desarrollo” que facilitó la Agencia Internacional para el Desarrollo (AID). En la década de los años noventa 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 los pilares del modelo desarrollista. Adicionalmente se promovió un cambio en la operación de la banca pública 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>27</sup> En la década de los noventa la participación de la banca privada fue muy acelerada; se incrementó a una tasa promedio anual de 30.8% entre 1990 y 2003, casi el doble del crecimiento de la banca estatal. Las captaciones privadas aumentaron en promedio 36.7% anual. La participación de la banca privada en el total de activos bancarios pasó de 12% en 1990 a 34% en 2003 (Estado de la Nación, 2004).

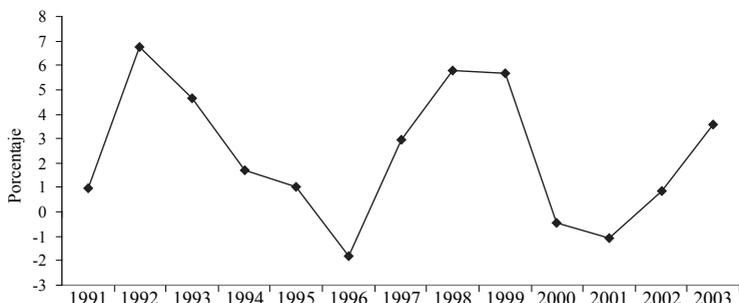
importante aún fue el inicio de las negociaciones entre Estados Unidos para la firma de un tratado de libre comercio (CAFTA). Si bien el proceso de negociación ha sido largo, ha quedado claro que la apuesta estratégica de los grupos empresariales más influyentes en materia de política económica está ligada a la firma de este último convenio, lo que ha suscitado una importante efervescencia y gran polarización política.<sup>28</sup>

Adicionalmente, en 1995 se adoptó la decisión de disminuir el “techo” arancelario de 20 a 15% y el “piso” de 5 a 1%. También durante esta década se sumó a los objetivos del ajuste la realización de reformas estructurales en el sector público. De hecho, se intentó acentuar la reforma del Estado, aunque la oposición política y la resistencia de los sindicatos del sector público han servido de contrapeso y atemperado su ritmo de avance. De igual manera, las exportaciones no tradicionales y el turismo continuaron siendo los motores del crecimiento económico y las bases principales del nuevo modelo de acumulación emergente; aunque debe señalarse que a partir de 1993 la economía mostró un comportamiento cíclico (véase la gráfica 3). 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 del subempleo (7.7%), una caída del salario promedio de 2.1% y un ligero incremento de la pobreza (gráfica 3). En promedio, de 1986 a 2000 la economía reportó una tasa de crecimiento anual de 4%. No obstante, como hemos indicado, este crecimiento se caracteriza por sus 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.

Cabe también advertir que el crecimiento económico en el contexto del ajuste estructural responde a un modelo dual de desarrollo productivo. Los sectores más dinámicos, con excepción del turismo, muestran escasas, si no es que nulas, articulaciones productivas, fiscales y sociales con el resto de la economía. Se ha estimado que el efecto positivo de este modelo de crecimiento sobre el empleo, los ingresos y la

<sup>28</sup> La firma del Tratado de Libre Comercio con EU ha sido un punto de conflicto social: en 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 dicho 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.

GRÁFICA 3. Producto interno bruto per cápita real (variación anual)



FUENTE: Elaboración propia con base en datos del BCCR.

productividad de la población es relativamente exiguo. Acontece lo mismo con su contribución a la solvencia económica del país (Estado de la Nación, 2004: 51). La pérdida de dinamismo de la economía costarricense en el periodo 1993-1996 puso de manifiesto algunos de los problemas estructurales que acompañan al modelo de apertura y liberalización económica. El aumento del déficit fiscal y la deuda interna se convirtieron en factores críticos que, de acuerdo con los economistas, han restringido el desarrollo de la economía (cuadro 2.7 A).<sup>29</sup>

Como se mencionó anteriormente, la expansión de la capacidad exportadora del sistema productor costarricense se basó en el otorgamiento indiscriminado de “incentivos” y en la reducción de la carga arancelaria de las actividades exportadoras, lo que significa un aumento en las erogaciones fiscales por dicho concepto. Asimismo, el déficit fiscal se agudiza en función de la existencia de un 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 exporta-

<sup>29</sup> Meléndez (2004) considera que precisamente el de la reforma fiscal es el campo en 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 2000 la deuda interna representaba 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 que se observa en este rubro es de tipo automático (aumento de intereses).

ciones no tradicionales se ha exonerado por completo a las actividades más rentables desde el punto de vista de la generación de excedentes productivos. Esta estrategia mina la capacidad que tiene el Estado para atender programas sociales, desarrollar procesos de modernización institucional e incluso ocuparse de las crecientes exigencias de modernización de la infraestructura productiva y tecnológica que requieren los exportadores para mejorar su competitividad internacional.<sup>30</sup>

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 para compensar el “sesgo antiexportador”, que según se sostiene aún persiste como herencia del modelo desarrollista. El denominado Certificado de Abono Tributario (CAT) llegó a constituir rápidamente una nueva carga fiscal y un mecanismo de competitividad “espurio”.<sup>31</sup> Como era de esperar, el elevado costo fiscal que representaba este “incentivo” (cuadro 2.8A) y los compromisos comerciales que se adquirieron con el ingreso del país a la OMC (1994) obligaron a introducir cambios en los criterios empleados para su distribución hasta que en 1999 se suprimió la entrega de nuevos CAT.

<sup>30</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 y perdió así la inversión acumulada en las décadas previas. Estudios especializados indican que en la década de los setenta la red vial del país era una de las más desarrolladas en América Latina. Dos décadas más tarde era ya una de las más deterioradas, pues en 2002 sólo 25% de las carreteras nacionales estaba en buenas condiciones de rodamiento y sólo 28% presentaba buen estado estructural. Entre 2001 y 2003 la inversión pública en infraestructura mostró una tendencia decreciente y su monto global no representa ni 1% del PIB (Estado de la Nación, 2004:54).

<sup>31</sup> Los CAT tuvieron como objetivo “compensar las distorsiones de competitividad” que enfrentaban los productores asentados en Costa Rica por operar en un ámbito 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 noventa constituyeron el principal mecanismo que empleó el Estado para incentivar la promoción de exportaciones no tradicionales. Mediante este certificado se transfería a los exportadores cuyos productos tuviesen al menos 35% de valor agregado nacional y que hubiesen sido vendidos fuera de Centroamérica, entre 15 y 30% del valor FOB (*free on board*) de sus exportaciones para que fuera utilizado en el pago de impuestos. No se estableció ningún tipo de restricción en cuanto al 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.

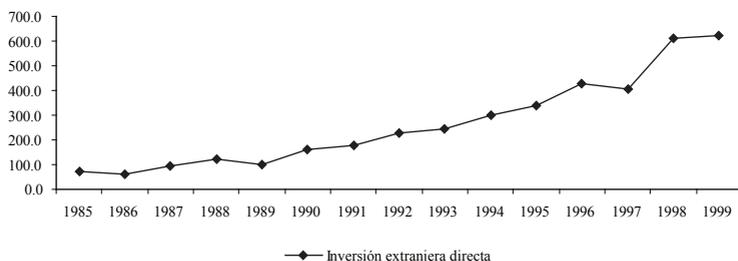
Con la finalidad de enfrentar los desajustes fiscales, la política económica de los años noventa ha tomado algunas medidas orientadas a restringir aún más el gasto público, aumentar los ingresos del Estado y modificar el sistema tributario, el régimen de pensiones y el sistema de incentivos a las exportaciones, en particular los CAT. Pese a las medidas adoptadas, los resultados que se alcanzaron fueron insuficientes y se recurrió al endeudamiento interno; esto ha acarreado efectos no deseados en términos de aumento de las tasas de interés, lo que a su vez ha afectado negativamente la inversión productiva. Actualmente la deuda pública total representa 60% del PIB; 40% corresponde a deuda interna y 20% a deuda externa. El servicio de esta deuda absorbe una cuarta parte del gasto total del gobierno y llegó a representar 12% del PIB en 2003. El problema principal lo genera la deuda interna, que tiene plazos de vencimiento muy cortos, tasas de interés muy elevadas y ha estado creciendo de forma automática (Meléndez, 2004); todo ello ha puesto en entredicho la estrategia política de postergación del ajuste fiscal como forma de evitar una agudización de las tensiones sociales.

Cabe mencionar que desde el inicio del proceso de transformación estructural se fortalecieron por múltiples vías los vínculos de la economía costarricense con los circuitos de la economía globalizada. Gracias a las políticas de apertura comercial, liberalización de cuentas 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 actividades, el país se ha visto favorecido por un influjo creciente de inversión extranjera directa.

En los años noventa este tipo de capitales sustituyó gran parte de los flujos económicos que el país había logrado obtener en la década anterior en “asistencia para el desarrollo” por razones geopolíticas, de manera que la economía costarricense tendió a globalizarse también por esta vía. Conviene advertir 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, 1993; Sauma y Sánchez, 2003).

Los datos muestran esto mismo con mayor claridad, pues el peso de dicho tipo de inversión pasó de representar poco menos de 1.0% del PIB en 1980 a aproximadamente 1.5% en 1990 y a poco menos de 4% en 1999. En términos absolutos, el país pasó de percibir 52.7 a 619.5 millones de

GRÁFICA 4. Costa Rica: Inversión extranjera directa (millones de dólares)



FUENTE: Elaboración propia con datos de BCCR, 2005.

dólares por concepto de inversión extranjera directa de 1980 a 1999. La gráfica 4 muestra que este flujo ha ido adquiriendo mayor preponderancia conforme el proceso de cambio de modelo económico ha avanzado. El peso de la inversión de capital extranjero en la economía costarricense puede deducirse a partir de su contribución a la formación bruta de capital. De 1990 al año 2003 saltó de 13 a 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 la década de los años noventa fue el marcado interés por la atracción de inversiones de alta tecnología a partir de la administración de Figueres Olsen (1994-1998). Con dicha medida se buscaba iniciar un proceso de modificación de la modalidad de inserción de Costa Rica en los mercados internacionales, por lo que se favoreció la atracción de 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, 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), están asociadas 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 provenía de Intel y que, según estimaciones del Banco Central, el aporte de dicha empresa al crecimiento económico del país ronda 4%, 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, y esto lo explica en parte la pérdida de dinamismo de los sectores de la construcción y agropecuario, dependientes de este tipo de mercado. Adicionalmente, las exportaciones tradicionales (café y plátano) y un grupo de no tradicionales (piña y palmito, entre otras) enfrentaron coyunturas recesivas debido al exceso de oferta en los mercados internacionales. Esto último se expresó en una abrupta caída de los precios internacionales y de las exportaciones de dichos productos. De esta manera se ha puesto en evidencia que la inserción de los productores locales en los circuitos globales de producción no es garantía de un futuro próspero. La inseguridad económica emerge como otro rasgo prototípico del funcionamiento del nuevo modelo económico.

Las actividades de exportación más dinámicas, en especial de los productos de alta tecnología, presentan un bajo nivel de articulación con el resto de los 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 gran potencial exportador, muestran escasa capacidad de absorción de mano de obra. El caso paradigmático lo constituye la misma empresa Intel, con una planta en donde laboran menos de 2 500 trabajadores, pero cuyas exportaciones ascienden a más de una tercera parte del total del país.

Puede sostenerse que las actividades más dinámicas desde el punto de vista económico, como 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, tales como 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 de mano de obra que en la

actualidad no encuentra posibilidades de integración al mercado laboral, ni en los sectores más dinámicos ni en las actividades productivas ligadas al mercado interno (debido al estancamiento por el que atraviesan), ni en el empleo público, por motivo de las políticas de reducción de la plantilla. Es entendible entonces que estos grupos recurran a inserciones de baja productividad que constituyen un verdadero refugio laboral para burlar al desempleo, como se demostrará en el capítulo tercero. También suele achacarse al nuevo patrón de desarrollo industrial la ausencia de encadenamientos hacia dentro de las empresas exportadoras. Se estima que en la actualidad menos de 3% del total de los insumos productivos empleados por este tipo de actividad se adquiere por medio de abastecedores locales.<sup>32</sup> Adicionalmente, los incentivos fiscales que se otorgan 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 dualismo económico emergente se agudiza porque en los nuevos polos de acumulación hay 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 de 35% de las exportaciones de cada sector. Además, los cuatro principales productos de exportación agrícola (plátano, café, piña y follajes) representan 75% de las exportaciones del sector. En la industria, los cuatro principales productos (partes de circuitos, textiles, equipos de infusión y transfusión y medicamentos) representan más de 50% de las exportaciones manufactureras. Del total de las empresas, 1.2% es responsable de 51.2% de las exportaciones (Estado de la Nación, 2004).

Como resultado de todas las transformaciones productivas y económicas en curso, se han desencadenado nuevas segmentaciones económicas y laborales. Por un lado se estaría gestando una división clara entre el desempeño económico y social de las actividades y los sectores y productivos crecientemente globalizados. 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 ac-

<sup>32</sup> Del año 2000 al 2003 las compras que realizaron las empresas exportadoras adscritas al régimen de zonas francas apenas representaron 2.4% del total de sus exportaciones.

tividades 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 expusimos 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 dependerá de la capacidad de recomposición del mercado interno. No obstante, se trata ahora de un mercado interno sometido a mayor competencia internacional como consecuencia del avance de los procesos de apertura comercial. Es decir, estamos en presencia de un sector que sin tener las capacidades productivas, económicas y tecnológicas necesarias para participar en los circuitos globalizados de la economía, es sometido a mayor competencia a raíz de la creciente importación de bienes y servicios generados por la reducción arancelaria. Falta de dinamismo, baja productividad, rezago tecnológico, limitada capacidad de competencia y absorción de mano de obra con bajo nivel de calificación son los rasgos centrales que caracterizan a este sector productivo.

Hacia el año 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, así como abandono del mercado interno como fuente de dinamismo acumulativo y 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 entre aquellas que aún siguen dependiendo del dinamismo del mercado local, lo que pone en evidencia una creciente dualización de la estructura productiva local; aumento de la presencia del capital transnacional 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 dependencia y su vulnerabilidad respecto al comportamiento de los mercados internacionales, que se han tornado fundamentales como fuente de crecimiento económico.

En síntesis, el cambio estructural posibilitó una transformación de la estructura productiva costarricense afín a los requerimientos y deman-

das del funcionamiento del capital en una economía globalizada. El proceso de adaptación ha sido gradual y heterodoxo, motivo por el que el peso de la transformación socioproductiva se ha dejado sentir progresivamente.

Las transformaciones se han acompañado de la estructuración de un nuevo bloque de grupos sociales en el poder, conformado por fracciones del sector exportador, en particular de productos no tradicionales, el capital comercial importador, y una fracción del grupo financiero 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 socioproductivo 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 la mayor concentración del excedente social. En el nuevo modelo económico los imperativos de valoración del capital parecen tener prioridad sobre las demandas crecientes de redistribución social. Esto augura un recrudecimiento de la “pugna distributiva” entre los sectores empresariales globalizados, los grupos empresariales marginados del crecimiento económico y los sectores subalternos. La cultura de la negociación política por canales institucionales se verá sometida a duras pruebas en este nuevo contexto histórico.

### *La acumulación frente a la distribución: la disputa de fondo*

Si se estudian los efectos del nuevo modelo de acumulación sobre el desarrollo social, se advierten comportamientos que resultan consistentes con la hipótesis según la cual la maduración de las reformas de cambio estructural ha disminuido la capacidad institucional generada en el modelo desarrollista para fomentar procesos de integración social de amplio espectro. Analicemos con detalle esta afirmación.

Estudios recientes sobre la evolución de los sectores medios costarricenses muestran que en el periodo comprendido entre 1985 y 1995 estos grupos no fueron diezmados desde un punto de vista cuantitativo. Es decir, su peso relativo en 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 social. Sin embargo tal 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 restructuración. La política salarial en boga desde principios de la década de los años ochenta 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 en favor de los grupos de menores ingresos; estrategia dirigida a 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 mayor presión fiscal, lo que 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 sus colaboradores (2004) muestran con claridad que la distancia entre los estratos medios bajos y los altos se incrementó en la década de los años noventa. De igual manera constatan que los sectores medios altos parecen haber entrado en un proceso de creciente conformación de una elite, lo que los ha acercado a los grupos de altos ingresos, en tanto que los sectores medios bajos muestran tendencias de deterioro. Consecuentemente, la distancia en las posiciones de estos dos estratos se ha ensanchado.

Vega (2000) sostiene que son cuatro las grandes transformaciones por las que han atravesado los sectores medios durante el periodo de ajuste estructural. La primera es una tendencia a la reducción de los grupos medios ligados al empleo público. La segunda, un fortalecimiento de los grupos medios vinculados al empleo por cuenta propia, en particular, de los profesionales liberales. La tercera, la expansión de sectores medios rurales ligados a actividades exportadoras no tradicionales. La cuarta, la expansión de los sectores medios en las actividades vinculadas al sector terciario, en especial entre las 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 grupos 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 limitadas, pues los canales históricos para ello (educación y empleo público) han quedado bloqueados o su efectividad ha sido diezmada. Las condiciones para ascender socialmente se han tornado más difíciles y las actividades que permiten la reconstitución de nuevos grupos medios han mostrado una pobre capacidad de arrastre desde el punto de vista cuantitativo, por tratarse de núcleos productivos de marcado sesgo tecnológico. En consecuencia el potencial de la sociedad para fomentar procesos de integración social dinámicos ha menguado. Para un contingente importante de sectores populares y sectores medios bajos se desvaneció el sueño desarrollista de movilidad ascendente; en este caso los esfuerzos se concentran en evitar que el fantasma de la pobreza se torne una realidad. La lucha por preservar una posición intermedia, entonces, conlleva la activación de una diversidad de acciones y recursos que en caso de no ser efectivos terminan por lanzar a los “de en medio” hacia abajo. El riesgo de pauperización es una amenaza real y cotidiana (Pérez Sáinz y Mora Salas, 2001).

Pese a la relevancia de 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 sucedido entre los sectores que ocupan los estratos inferiores de la estructura social. 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 el particular; sin embargo un análisis detallado de tal información escapa a los objetivos de este apartado.<sup>33</sup> Con todo, es necesario señalar las tendencias más importantes.

<sup>33</sup> El cuadro reporta los resultados de la medición de pobreza realizada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). El método empleado tiene como problema prin-

CUADRO 2.1. Costa Rica. Hogares según condición de pobreza\*

<i>Año</i>	<i>Hogares</i>		
	<i>Total</i>	<i>Pobres</i>	<i>Porcentaje</i>
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. Se emplea el Método de Línea de Pobreza y las estimaciones son las oficiales del INEC.

FUENTE: Elaboración propia con base en datos del INEC.

En la década de los años noventa se observaron dos tendencias: primero, un evento marcado por el incremento de la pobreza en términos relativos y absolutos acontecido en 1991, año caracterizado por la profundización de las políticas neoliberales; y segundo, el auge de los programas de focalización como forma de compensar los efectos negativos de la aceleración de las políticas de cambio estructural.

cial la subestimación de la incidencia de la pobreza, resultado del modelo de imputación de ingresos que se emplea para corregir el ingreso del hogar medido por la Encuesta de Hogares. Mora Salas (2004) ha calculado la subestimación de la pobreza derivada de este procedimiento en alrededor de ocho puntos porcentuales.

El saldo en materia de incidencia de pobreza fue negativo. Poco menos de un tercio de los hogares quedó sumido en condiciones de pauperización, muestra de que el fenómeno de la rotación de la pobreza devino un rasgo característico del funcionamiento del nuevo modelo económico que se vio confirmado con la oscilación de la incidencia de la pobreza en los años siguientes, cuando las pequeñas reducciones en esta materia fueron revertidas al siguiente año por nuevos incrementos.

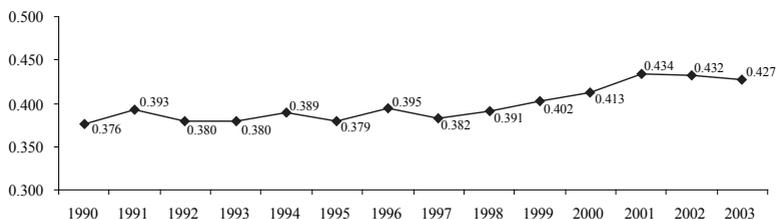
Entre 1992 y 1995 se da una tendencia opuesta a la observada. La incidencia de la pobreza tiende a reducirse en términos relativos para situarse en el umbral de 20% de hogares pobres, es decir, en los niveles que reportaba dicho indicador antes de la crisis del modelo desarrollista. Según estos resultados 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 ha llegado hasta nuestros días y pone en evidencia las limitaciones del nuevo modelo para producir efectos positivos en la reducción de la incidencia de la pobreza. En el país había un núcleo duro de hogares pauperizados que no lograba “subirse” a la locomotora del crecimiento económico desarraigado, lo que sugería que el potencial integrador del nuevo modelo de acumulación tiene un límite histórico. Esto está relacionado en parte con algunos cambios notorios en el patrón distributivo costarricense.

La gráfica 5 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 años noventa Costa Rica no verificaba 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 hay un cambio notorio hacia finales de esa década, cuando se instaura en el país un patrón regresivo en este campo. Dicha tendencia se prolonga y pareciera intensificarse en los años subsiguientes, como lo sugieren las nuevas estimaciones sobre el particular.

Los cálculos sobre la distribución del ingreso de los hogares que ha elaborado el INEC, basados en la comparación de información proveniente de las dos encuestas de ingresos y gastos disponibles en el país, revelan

GRÁFICA 5. Costa Rica: Evolución del coeficiente de Gini entre los hogares



FUENTE: Elaboración propia con datos del INEC.

que entre 1988 y 2005 el índice de Gini sufrió un deterioro mucho más pronunciado que el antes indicado. Según las estimaciones de dicho instituto este índice pasó de 0.36 a 0.48 durante el periodo de impulso de las reformas estructurales. El patrón distributivo sufrió un cambio notorio. Nuevas manifestaciones de desigualdad social son innegables en el paisaje urbano costarricense, evidenciando las tendencias descritas.

Si se complementa la lectura de la gráfica 5 con la información contenida en el cuadro 2.2 se advertirá que el deterioro observado en el índice de Gini corresponde a una tendencia en la que los hogares comprendidos entre los deciles uno y ocho 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 del estrato que ocupa la posición superior de la estructura social.

Entre 1990 y 2003 el grupo de familias comprendidas en ese estrato vio incrementarse su participación en el “pastel” en aproximadamente 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 2005 esa diferencia era de 20 a 1, según los cálculos del propio INEC.

CUADRO 2.2. Porcentaje del ingreso promedio mensual de los hogares por decil.

<i>Decil</i>	<i>1990</i>	<i>1995</i>	<i>2003</i>	<i>1995-2003</i>
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

FUENTE: Elaboración propia con base en Estado de la Nación, 2004.

El ajuste estructural parece haber alterado las estructuras de producción de desigualdades sociales, a la vez que debilitó los mecanismos históricos de ascenso 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 que los mecanismos históricos de movilidad social ascendente han perdido capacidad de arrastre. Concomitantemente se han erosionado los mecanismos sociales que habían garantizado una baja desigualdad en la distribución del ingreso. El objeto de los siguientes capítulos es analizar cómo se expresan estas transformaciones en el mercado laboral.

### III. EL MERCADO LABORAL EN COSTA RICA: RASGOS ESTRUCTURALES Y TENDENCIAS EMERGENTES

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 a 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 será tanto la emergencia de una estructura productiva y laboral radicalmente diferente de 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 casos como el costarricense, donde las políticas de reestructuración económica se caracterizan por su lento desarrollo. Esto ha permitido la generación de un espacio para que los actores e instituciones sociales puedan acoplarse a las exigencias que impone el funcionamiento del modelo de apertura y liberalización económica. En consecuencia, la transformación de los mercados de trabajo opera de manera parsimoniosa.

En la bibliografía especializada sobre el carácter heterogéneo de los mercados de trabajo en América Latina existe una amplia coincidencia. 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 Oliveira, 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 observado 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) 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 efectos negativos en las actividades ligadas al modelo preexistente de acumulación, particularmente de aquellas que dependían de la estabilidad y la expansión de un mercado interno y del sector público. Ello implica que el efecto de los procesos de globalización y de ajuste estructural sobre los mercados de trabajo podría variar según el sector productivo y laboral estudiado (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, dependiendo del peso 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 han afectado los patrones de heterogeneidad laboral preexistentes. Pero antes de abordar 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.

#### CONTEXTUALIZACIÓN DE LOS CAMBIOS: LAS TENDENCIAS DE LARGO PLAZO

##### *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 los noventa (Céspedes y Jiménez, 1994; Cordero y Mora, 1998; N. García, 1993; PREALC, 1990).

Se puede sostener 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 porque durante la crisis de la deuda el desempleo alcanzó niveles muy elevados en consideración con las tendencias históricas preexistentes. En 1983 la tasa en este rubro afectó a alrededor de 10% de la fuerza laboral, duplicando los niveles que alcanzara durante la década de los años setenta, cuando este indicador afectaba a menos de 5% de la población económicamente activa.

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

La reducción en el nivel de desempleo comenzó a darse en el contexto de introducción de las políticas de cambio estructural orientadas, como hemos dicho, 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 el desarrollo de las reformas estructurales en Costa Rica estuvieron asociados con un ajuste de orden expansivo, tanto en términos de crecimiento económico como de evolución de la demanda de empleo. En otras palabras, el balance entre la destrucción y la generación de puestos de trabajo imputables al cambio de modelo económico no parece haber sido problemático en el caso costarricense. Esto al menos durante la fase de transición entre el modelo desarrollista y el de apertura comercial y liberalización económica.

Algunos autores atribuyen este efecto a la naturaleza gradualista y heterodoxa del ajuste costarricense, rasgos que habrían permitido a diversos sectores productivos iniciar un proceso de reconversión productiva progresiva, disminuyendo así el efecto del ajuste sobre los mercados laborales (Ulate, 2000; Lizano, 1999). Otros estudiosos hacen hincapié en el éxito de las políticas de atracción de inversión extranjera directa y su concen-

tracción en los nuevos polos de acumulación, caracterizados por el uso intensivo de mano de obra tanto en el sector industrial (maquila) como en el 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); asimismo mencionan que 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 periodo 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, periodo de introducción y consolidación de las reformas estructurales, se observa una tendencia hacia la merma del desempleo abierto; no así diferencias por sexo en cuanto a su evolución, manteniéndose, claro está, las desigualdades en ese sentido que sobre el particular preceden a las reformas estructurales y que éstas

CUADRO 3.1. Tasas de desempleo abierto por año según sexo (porcentajes)

<i>Año</i>	<i>Total</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>
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

FUENTE: Elaboración propia con datos del INEC.

terminan reproduciendo. 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.

Sería inapropiado sostener que en este segundo subperiodo 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 perdió vigor. En su defecto ha tenido lugar un ligero repunte del desempleo, en particular hacia el final del periodo que nos ocupa y en los años subsiguientes.<sup>1</sup> Los niveles de desempleo alcanzados hacia el año 2000 son muy similares a los reportados cuando se 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 tal comportamiento 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 introducen lentamente; en este periodo se remarca la apertura de nuevos polos de acumulación intensivos en mano de obra, lo que conlleva una ampliación de la demanda de empleo, particularmente en 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 opta por una estrategia orientada a limitar su crecimiento mediante la ejecución de políticas de austeridad en el gasto público y contención de la planilla del sector público (Valverde, Trejos y Mora, 1995; Castro, 1995; Argüello y Lavell, 1990).

Conforme el proceso de cambio estructural se torna más intenso al acentuar la austeridad fiscal, con la profundización de la apertura comercial y la privatización de empresas públicas y de servicios complementarios “no estratégicos” en el sector público, y con la atracción de empresas de “base tecnológica”, 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 años noventa. Originalmente la apuesta fue hacia la atracción de industria intensiva en mano de obra (maquila-textil), con el doble objetivo de abatir el desempleo

<sup>1</sup> En los años posteriores (2001-2005) el problema del desempleo tendió a agudizarse aún más. Así, entre 2001 y 2004 la tasa de desempleo abierto del país fue de 6.4% en promedio: 5.5% para hombres y 8.1% para mujeres.

generado por la crisis de la deuda e imprimirle una nueva dinámica al sector industrial; sin embargo los cambios experimentados en el ámbito internacional, como la firma de los acuerdos de paz en Centroamérica, la firma del TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) y la irrupción de China como “taller maquilador globalizado”, hicieron perder las ventajas comparativas que el país ofrecía en este rubro. Como era previsible, la actividad de maquila industrial se trasladó hacia nuevos horizontes donde la rentabilidad era más elevada. La respuesta, ensayada desde la administración del gobierno del presidente Figueres Olsen (1994-1998), ha sido la atracción de industrias intensivas en tecnología, que puede traducirse en sumas cuantiosas de inversión extranjera directa y en un aumento significativo de las exportaciones, pero utilizando muy poca mano de obra. El caso más representativo, como se apuntó en el capítulo precedente, lo constituye la apertura de una planta procesadora de *microchips* por Intel en 1997. En su primer año de operaciones (1998) las exportaciones de esta empresa representaron una tercera parte del total del país, si bien esto se lograba con una planta que mostraba una limitada capacidad de absorción laboral. En ese mismo año dicha empresa contrató alrededor de 1 500 trabajadores y sus proyecciones implicaban que el volumen total de fuerza laboral por contratar a futuro rondaría los 2 500 empleos (Estado de la Nación, 2000). Contrástese el número de trabajadores con el potencial exportador de la empresa. Los comentarios sobran.

Se ha estimado que hacia finales de la década de los años noventa 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 el cambio del patrón de la maquila textil por el de la maquila electrónica de “alta tecnología”, el efecto que causó este último tipo de industria sobre el empleo fue mínimo. Hacia el año 2001 el Banco Central de Costa Rica estimaba que en total estas empresas generaban unos 12 000 empleos directos, cifra que representaba menos de 1% de la fuerza laboral (BCCR, 2001).

Adicionalmente, la expansión del empleo “formal” se topa con barreras estrictas por el lado del empleo público, puesto que durante la década de los años noventa el Estado costarricense se comprometió por primera vez en su historia reciente 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 programa de reducción del empleo público, denominado Plan de Movilidad Laboral, originalmente diseñado con fines de reducción forzada del empleo en el sector público. Empero, la fuerte oposición de los sindicatos del sector público lo trastocó en uno de retiro “voluntario” (Valverde, Trejos y Mora, 1995). Se continuó con el programa durante la administración siguiente, la del presidente Figueres Olsen (1994-1998), pero ahora fundamentado en una política que abogaba por la “modernización” y la “racionalización” del Estado, de manera que se decretó el cierre de varias instituciones del sector público y de algunas dependencias dentro del gobierno central, aduciendo que ya no eran funcionales para el desarrollo nacional. Entre 1990 y 1997 la relación de los empleados públicos respecto al total de ocupados pasó de 17 a 14.3% (MIDEPLAN, 1998).

La recuperación del empleo observada durante el periodo 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 dichos 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 por el momento en que fueron elaboradas, las explicaciones sobre el desempeño favorable de los mercados laborales costarricenses parecen hacer referencia a lo acontecido durante el periodo de inicio de las reformas estructurales. Los análisis disponibles sobre el particular concluyen que la recuperación del empleo observada en esa etapa 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).

Tal comportamiento hace de Costa Rica un caso particular en América Latina. En este país las políticas de cambio estructural habrían 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 un 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 del turismo (Céspedes y Jiménez, 1994; N. García, 1993; Cordero y Mora, 1998). Sin embargo, conforme las reformas estructurales han ido madurando, las interpretaciones parecen estar cambiando. Hacia finales del año 2000 y en los subsiguientes han emergido visiones alternativas. Nueva evidencia empírica parece indicar que a lo largo de la década de los años noventa 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>2</sup> En este sentido se piensa que en materia de empleo Costa Rica habría entrado en una nueva etapa histórica en que el desempeño de los mercados laborales se tornaba nuevamente problemático.

### *Feminización de la fuerza laboral*

Cabe 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. La feminización de estos mercados es una tendencia que ha precedido a los cambios inducidos por la aplicación de las políticas de ajuste estructural. Continuidad, más que cambio, es lo que se observa en esta materia. Podría argumentarse que en parte 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 este comportamiento también está asociado con la evolución positiva de los salarios de los estratos ocupacionales inferiores en el periodo analizado.

Las investigaciones en el campo constatan que durante la segunda mitad de la década de los años ochenta se experimentó una importante

<sup>2</sup> En los años subsiguientes, 2001 a 2004, se reportan 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).

recuperación de la capacidad adquisitiva de los salarios reales, en particular de los grupos de menores ingresos ligados al empleo asalariado del sector privado (N. García, 1993; PREALC, 1990; Céspedes y Jiménez, 1994). Adicionalmente el Estado desarrolló una política salarial que desde mediados de esa misma década 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 periodo analizado el comportamiento de los hogares siguió un patrón con dos movimientos. Por un lado retiraron a una 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 acarreó el colapso del modelo de desarrollo previo.<sup>3</sup> Por otro, incrementaron la incorporación de mujeres al mercado de trabajo, quizá para resguardarse de eventos económicos disruptivos (crisis), pero también para aprovechar las nuevas oportunidades laborales que supuso la expansión de actividades productivas globalizadas con alta demanda de fuerza laboral femenina.

Para determinar en qué medida estas tendencias se mantienen durante todo el periodo en análisis, es preciso 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 comenzar la transición hacia el nuevo modelo de acumulación, una de cada dos personas en edad de trabajar se encontraba laboralmente activa. Destaca el hecho de que esta proporción no experimentara cambio alguno en el periodo en estudio, lo cual constituye un rasgo particular del comportamiento de los mercados laborales costarricenses, puesto que en otros países latinoamericanos dicha 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).

<sup>3</sup> Como bien se aprecia 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*.

CUADRO 3.2. Población de 12 años y más, población activa y tasas de participación económica por sexo y zona (1987, 1994, 2000)

	<i>Ambos sexos</i>			<i>Hombres</i>			<i>Mujeres</i>		
	<i>1987</i>	<i>1994</i>	<i>2000</i>	<i>1987</i>	<i>1994</i>	<i>2000</i>	<i>1987</i>	<i>1994</i>	<i>2000</i>
<i>Total país</i>									
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
<i>Urbano</i>									
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
<i>Rural</i>									
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 en edad de trabajar de 12 años y más.

PEA = Población económicamente activa.

TP = Tasa de participación económica.

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM).

Es probable que el comportamiento observado en Costa Rica esté asociado, según 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 29% en 1987 hasta 20.4% en 1994, según cifras oficiales,<sup>4</sup> para quedar estancada en este nivel a partir de 1995.

La política salarial de la época y el acento de la política social en la atención de las necesidades de los grupos más pobres tuvieron 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 tal sentido puede decirse que el disponer de un contingente numeroso de sectores medios permitió, al menos durante el periodo de transición, cargar el peso del ajuste estructural sobre estos grupos. Como ha sido documentado en investigaciones internacionales (Cortés y Rubalcava, 1984), éstos 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 dirigida a compensar las pérdidas en bienestar que para estos grupos acarrearía la ejecución de las políticas de ajuste estructural, muy probablemente contuvieron la necesidad de incorporar al mercado laboral fuerza de trabajo adicional de los hogares que componen estos estratos sociales.

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 periodo de las reformas estructurales, debe ser sometida a un escrutinio

<sup>4</sup> Se trata de la medición de pobreza realizada por el Instituto Nacional de Estadísticas. Un análisis crítico de la metodología empleada para efectuar tales cálculos puede consultarse en Mora Salas, 2004.

más detenido, pues los datos agregados esconden algunas tendencias dignas de ser destacadas. Entre las más llamativas están las que se presentan cuando la información se desagrega por sexo y se tienen en cuenta las diferencias en los niveles de participación laboral para los mercados de trabajo urbanos y rurales.

La evidencia empírica muestra un mercado de trabajo con un fuerte desequilibrio estructural por sexo en cuanto a la participación de la mano de obra. Ésta no es una novedad ni una especificidad del desarrollo socio-productivo costarricense; se trata de una tendencia general propia de países con bajo nivel de desarrollo (García y Oliveira, 1990). La información indica que en el contexto de las reformas estructurales tales tendencias están siendo objeto de cambios, aunque a ritmos lentos. Si se observan los datos agregados para la totalidad del país se tiene que mientras que en 1987 casi ocho de cada diez hombres en edad de trabajar se encontraban incorporados al mercado de trabajo y para las mujeres la relación era prácticamente la inversa, pues apenas 30% de las que estaban en edad de trabajar lo había hecho, en el año 2000 los niveles de participación masculina habían descendido en alrededor de 5%, en tanto que los de las mujeres se incrementaban en una magnitud similar. El descenso de unos fue compensado por el incremento de las otras, lo que 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 advierte que el fenómeno es generalizado. Se observa tanto para los mercados urbanos como para los rurales; sin embargo en estos últimos la tendencia se torna más pronunciada, muy probablemente debido al efecto combinado de dos procesos: primero, la expansión de los servicios educativos en las áreas rurales, lo que 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 tareas económicas. Este cambio restringe las posibilidades de incorporación temprana o retiro tardío de la fuerza laboral.

Los mayores requerimientos educativos para ocupar puestos de trabajo ligados a las actividades rurales no agrícolas, sumados 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 (Szasz, 1994; García y Oliveira, 1990; Oliveira, Ariza y Eternod, 2001). Costa Rica no constituye una excepción sobre el particular y es probable que ello esté relacionado con factores de orden cultural asociados con un nivel educativo más alto de la población femenina en dichos espacios. También pesa la existencia de más oportunidades de trabajo en estos ámbitos debido a que son mayores la complejidad y la diversidad de los mercados laborales urbanos en comparación con los rurales. No menos relevantes son los factores demográficos, por ejemplo, la menor tasa de fecundidad de las mujeres urbanas incrementa sus oportunidades de participación laboral.

Adicionalmente, y es importante destacarlo, las estadísticas de empleo suelen mostrar un margen alto de subregistro en cuanto a la participación laboral de las mujeres. En el caso de las economías campesinas a ellas se les tipifica como población inactiva, a pesar de que desempeñan un conjunto amplio de tareas indispensables para la reproducción social del propio ámbito productivo. En este caso la participación se minimiza mostrando un rezago importante respecto a los ámbitos urbanos. Pero más allá del problema del nivel de participación, las tendencias que se observan son importantes. Tanto en los espacios urbanos como en los rurales las mujeres han ido incrementando su participación en el mercado laboral, aunque menos en los contextos rurales. Las tendencias son claras. La razón de hombres a mujeres en el mercado laboral fue de 2.1 en 1987 para los espacios urbanos, y en 2000 había disminuido a 1.7. El patrón en los mercados rurales no muestra grandes discrepancias con esta tendencia: al principio del proceso de reformas estructurales la relación entre hombres y mujeres fue de 3.5; para el año 2000, en la fase madura del ajuste estructural, había disminuido a 2.7.

Parece ser, entonces, que en el contexto de las reformas estructurales la respuesta que ha emergido desde los hogares ha favorecido la mayor integración de las mujeres al mercado laboral. Este comportamiento puede verse reforzado por algunas de las actividades centrales del nuevo modelo económico, que 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 (Cordero y Mora, 1998; Rodríguez, 1997; García y

Gomáriz, 1993).<sup>5</sup> 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 periodo en estudio se incrementó la participación femenina en los mercados laborales, sin embargo no estamos aún frente a un escenario de feminización radical que implique el desplazamiento creciente de la fuerza laboral masculina por la llegada de la femenina. Esto no supone la negación de la existencia de espacios laborales feminizados, como por ejemplo el empleo doméstico, y en algunas actividades de servicio ligadas al desempeño cultural de roles femeninos (piénsese en educación, cuidado y atención de la salud, etcétera).

Debe tenerse presente, además, que los procesos de incorporación masiva de la mujer al mercado laboral también fueron estimulados en el contexto del desarrollismo 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 el comercio). Asimismo cuando la sociedad comenzó a mostrar mayor apertura en términos culturales, posibilitando que la mujer asumiera nuevos roles sociales. A las tradicionales cargas de reproducción social se sumaron 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 éstos los procesos que estarían gobernando la incorporación de las mujeres en el mercado de trabajo en el periodo de reformas estructurales. Pareciera que en esta oportunidad la creciente incorporación laboral de las mujeres está condicionada por factores de órdenes cultural, económico y familiar. Por el lado cultural, su creciente participación en los procesos educativos les ha otorgado niveles más elevados de empoderamiento, lo que 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 periodo

<sup>5</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”.

ha habido un proceso de reconstitución de muchos hogares, en los que la jefatura femenina ha aumentado de manera significativa, ya sea como resultado de la disolución de las estructuras familiares nucleares clásicas, o bien como producto de la conformación de unidades domésticas que desde el principio 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 con lo que representa la mayor incorporación de las mujeres en el mercado laboral 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 xx. Desde esta perspectiva, su incorporación creciente al mercado de trabajo posibilita una mayor tasa de rentabilidad toda vez que incrementa la oferta, presiona hacia abajo la pretensión de mejoramiento de las condiciones de la fuerza de trabajo, y se constituye un contingente de mano de obra con alto grado de flexibilidad. En el enfoque de este autor ello se traduce en una mayor propensión hacia la conformación de modelos laborales sustentados en esquemas de sobreexplotación.

En el caso costarricense, y para el periodo de introducción de las reformas estructurales, se ha logrado determinar que en actividades industriales tipo maquila textil hubo un cambio en el perfil de la fuerza laboral requerida por las empresas. Éstas se inclinaron notoriamente por la contratación de mujeres jóvenes, con bajo nivel educativo, sin experiencia laboral ni organizativa previa (Cordero, 1994). La selección de este perfil respondió a una estrategia empresarial que, al emplear sistemas de producción neotayloristas (Pérez Sáinz, 1994; Trejos y Mora, 1995), encontró menor resistencia en la mano de obra femenina. Este patrón de contratación también ha sido observado en el caso de las nuevas actividades agropecuarias de exportación intensivas en mano de obra, como los cultivos de flores y 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, que puede ser sometida a regímenes laborales autoritarios con mayor facilidad y, ante todo, que muestra 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 la creciente 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 dicha fuerza laboral.

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 empleo por cuenta propia, 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 los empleos generados por ellas mismas tienden a concentrarse en pequeños establecimientos, y muchas veces en ocupaciones donde las barreras de ingreso al mercado laboral son bajas (Pérez Sáinz y Menjívar, 1993; Goldenberg, 1993; J.D. Trejos, 1991), como el sector terciario de la economía, especialmente en las “ramas” de servicios sociales y comunales, y muy particularmente en las de servicios personales y comercio.

Por ahora es suficiente anotar que los procesos de reconstitución de la economía costarricense se han visto acompañados por una mayor incorporación laboral de la mujer. Las tendencias de restructuración en curso han propiciado nuevos espacios laborales en que la absorción de mano de obra femenina ha sido parte de una estrategia del capital tendiente a aumentar la oferta de trabajo disponible y emplear un recurso humano más flexible cuyos ingresos se perciben como complementos del ingreso familiar. Consecuentemente se logra mantener controladas las presiones organizativas y salariales.

*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 de la demanda laboral. Es posible acercarse a ello mediante la observación de la participación de la población activa según su inserción en la estructura sectorial de la economía; esto permite observar cómo se expresan en los mercados laborales las transformaciones que están teniendo lugar en el ámbito productivo.

Conviene tener en cuenta que las reformas estructurales han procurado inducir un cambio sustantivo en el aparato productivo. De hecho, éste es uno de los objetivos principales de las políticas de ajuste estructural, que buscan modificar las actividades en 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).

Las políticas de ajuste han estado orientadas a reconstituir la economía, lo que ha posibilitado la concentración de los recursos productivos y humanos en actividades que se consideran competitivas en el ámbito internacional. Se buscó desincentivar la producción vinculada a los mercados 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 lógica responda, de manera progresiva, a la dinámica del mercado globalizado. Se está 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 de desarrollo histórico. Las políticas de ajuste estructural constituyen instrumentos mediante los cuales una economía nacional tiende a la mundialización.

La transición en esta dirección supuso cambios sectoriales de importancia desde el punto de vista productivo (concentración de la inversión) y de el 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: 1) el crédito subsidiado desapareció o se redujo sustancialmente para este tipo de productores; 2) las protecciones arancelarias que en el pasado les permitieron operar al margen de la competencia internacional fueron desmanteladas de manera progresiva; 3) la exigencia a los

CUADRO 3.3. Población activa por ramas de actividad, sexo y año

<i>Rama de actividad</i>	<i>Ambos sexos</i>			<i>Hombres</i>			<i>Mujeres</i>		
	<i>1987</i>	<i>1994</i>	<i>2000</i>	<i>1987</i>	<i>1994</i>	<i>2000</i>	<i>1987</i>	<i>1994</i>	<i>2000</i>
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.

FUENTE: Elaboración propia con base en la EHPM.

productores ligados a estas actividades de que incrementen sus niveles de competitividad y productividad sin brindarles ningún tipo de asistencia, 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 restructuración 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 les prestan servicios. Piénsese, por ejemplo, en los desafíos que han supuesto para las empresas 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, lo cual de una u otra manera debe reflejarse en la composición sectorial de la población económicamente activa.

Durante el periodo de cambio estructural tendieron a acentuarse algunas tendencias de larga data. El declive progresivo de la participación de la fuerza laboral en actividades agrícolas se aceleró. Como mencionamos, 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 la promoción de estos productores en el modelo desarrollista (Masís y Rodríguez, 1994; Fernández, 1996; J. Mora, 1993).

La información contenida en el cuadro 3.3 muestra con claridad que durante el periodo 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 1.5 veces su peso relativo, tendencia que afecta de manera muy severa a los varones. Esto no es una novedad, puesto que ese ámbito está altamente masculinizado. Más aún, en el caso de las mujeres, como ya se comentó, 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 suficientemente abundante para revertir la tendencia general descrita.

La pérdida de importancia relativa de ese sector desde el punto de vista de la participación de la mano de obra contrasta significativamente con su evolución productiva. En él se localiza uno de los nuevos polos de

acumulación globalizada, la 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. Se trata de una política orientada al fomento de los cultivos de exportación no tradicionales, que en el caso costarricense ha logrado resultados notorios, como se analizó en el capítulo anterior. No sólo implicó un incremento sustantivo del valor de las exportaciones, también condujo a la conformación de grandes consorcios empresariales que organizan su producción conforme a esquemas típicamente capitalistas, a la vez que controlan grandes extensiones de tierra. También han incurrido en la subcontratación de productores “independientes” mediante 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 tradicionales, tanto los de exportación como los dirigidos al consumo nacional.

Este conjunto de acciones se ha expresado, contra lo esperado, en una pérdida de capacidad de generación de empleo en el mencionado sector. 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 pensaron que en el sector agropecuario las políticas de ajuste propiciarían una mayor absorción de mano de obra de bajo nivel de calificación debido a la abundancia y al bajo costo de este recurso. Empero, no se tomó en cuenta que las presiones para competir en el ámbito internacional conducirían a que las empresas adoptaran paquetes tecnológicos modernos, nuevas estrategias de organización productiva y de gestión de la mano de obra como medios para incrementar la calidad, la productividad y la competitividad en mercados globalizados. De donde se desprende que el resultado no necesariamente fue el esperado.

Los promotores de la reforma estructural confiaban en que adicionalmente 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, se compensarían 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 los recursos productivos de actividades no rentables hacia nuevos ámbitos productivos de alta rentabilidad, productividad y competitividad internacional (Lizano, 1988 y 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 en el ámbito local dinamizaran el sector agropecuario.

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

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, si bien los pequeños y medianos productores no han estado al margen de la participación en este tipo de actividades, ocupan un lugar subordinado y secundario, y en muchos casos su posición está permanentemente en riesgo (Kaimowitz, 1992; Weller, 1996; Fernández, 1996).

Adicionalmente, Weller (1992) estimó que pese a tratarse de actividades productivas intensivas en mano de obra, dichas agroexportaciones no han tenido gran efecto en la generación de nuevos puestos de trabajo. Sus estimaciones mostraban que en 1989 tan sólo representaban 5% del empleo agropecuario y, aunque es posible que su participación haya crecido en la década de los años noventa, no parece plausible esperar un

repunte muy alto. Aunque, como bien indica este 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 desencadenó la introducción de las políticas de ajuste estructural. Y, no menos importante, él demuestra que este tipo de cultivos ha reforzado las tendencias hacia la salarización de la mano de obra rural.

En síntesis puede decirse que el sector agropecuario atraviesa una intensa reorganización productiva. En ella han ganado peso los nuevos cultivos de exportación, la mayor presencia de capital trasnacional 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 cuya industrialización ha sido tardía y débil. Las políticas de fomento al sector industrial adquirieron importancia a partir de la década de 1950, cuando la industrialización sustitutiva de importaciones se consideró un eje estratégico del desarrollo hacia adentro. Sin embargo no fue sino hasta su incorporación 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 este sector pasó de representar 15.3% en 1950 a 18.6% en 1984. Aunque el aumento no es muy marcado, estas cifras ocultan un intenso proceso de reconstitución de las actividades industriales, que 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 periodo 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 periodo de cambio estructural que analizamos muestra una tendencia opuesta a la anterior. Es decir, entre 1987 y 2000 el peso relativo de la participación de la mano de obra en dicho sector 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 de este sector desde el punto de vista de

generación de empleo en su fase de desarrollo previo. En el periodo de maduración de las reformas estructurales se observa un descenso en el peso relativo de la mano de obra en las actividades industriales. Pareciera que las reformas habrían inducido un proceso de desindustrialización relativa. Debido al acento puesto en la apertura comercial y en las exportaciones no tradicionales, es justo pensar que el empleo industrial ha evolucionado negativamente en 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, pues si bien el peso relativo de la mano de obra industrial ha estado en declive, no todos los sectores industriales han experimentado merma. En el contexto de las reformas estructurales, las políticas de atracción de inversión extranjera directa favorecieron el dinamismo del empleo en las actividades industriales globalizadas (Pérez Sáinz, 1994; Nowalski, Morales y Berliavsky, 1993; Yong, 1994).

En una primera fase, de 1984 a 1992, se observó la conformación de una industria maquiladora de base textil que constituyó la nueva fuente generadora de empleo en el periodo de introducción de las políticas de cambio estructural. Se estima que entre 1984 y 1993 el sector de la industria maquiladora generó cerca de 50 000 nuevos puestos de trabajo en el ámbito industrial (Cordero, 1994; Nowalski, Morales y Berliavsky, 1993). En parte el dinamismo que experimentó este sector hizo posible compensar las pérdidas de empleo que le ocasionó a 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 da inició hacia mediados de la década de los años noventa, 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 tiene un efecto 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 yazga en lo que está aconteciendo en los sectores abiertamente globalizados. También es notoria la presencia de un importante sector industrial conformado por empresas pequeñas y medianas cuyo nicho de mercado era el abastecimiento de una demanda local que carecía de acceso a los productos internacionales. Con la apertura comercial este tipo de empresa ha visto amenazadas sus “ventajas competitivas” y ahora tiene que competir contra los 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, constituye un verdadero desafío que amenaza la viabilidad (rentabilidad) de este sector industrial, donde todavía se encuentran concentrados importantes contingentes de fuerza laboral. Su futuro dependerá del éxito con que pueda adaptarse al nuevo contexto internacional en un periodo en que las políticas de estímulo al sector industrial siguen apostando por el fomento de la industria exportadora. 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 su reconstitución; es probable, por tanto, que atraviese en los próximos años por una severa crisis.

Las tendencias en curso hacen suponer que el proceso de disminución de la participación laboral en la industria continuará en los próximos años. Empero, hay que llamar la atención sobre el hecho de que no se trata sólo de un proceso de desindustrialización en sentido lato, sino más bien de una tendencia que está acompañada 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. Se ha estimado que menos de 5% del total de los insumos productivos requeridos por este tipo de industria lo suministran proveedores locales. Matarrita (2005) calcula que entre 1994 y 2004 la adquisición de insumos locales por las principales empresas exportadoras adscritas al Régimen de Zona Franca tendió a disminuir de 8 a 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. Dicho indicador muestra que conforme este grupo de industrias se expande y consolida su presencia en el país, disminuyen sus vínculos con el resto del sector industrial nacional.

Por otro lado, en el grueso de la industria nacional destacan la pequeña y la mediana producción dedicadas a la atención del mercado interno, grupo 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. Se calcula que las micro y pequeñas empresas representan tres cuartas partes de los establecimientos industriales que operan en Costa Rica. Una encuesta a micro, pequeñas y medianas empresas en 2004 reportó que 60% no tiene computadora, 70% no utiliza Internet, 94% es atendido por el propio empresario, 74% no tiene teléfono fijo, 68% vende al detalle (por menor), 6% utiliza tarjeta de crédito como medio de pago, y 26% acepta tarjeta de crédito como medio de cobro (Angulo, 2005). Tales cifras son, en sí mismas, más que elocuentes para demostrar la falta de competitividad internacional de este grupo de empresas. Es importante prever 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 observar las diferencias de participación laboral de hombres y mujeres que se presentan en el sector industrial.

Históricamente este sector constituyó una puerta de ingreso al mercado de trabajo para las mujeres, en el contexto de urbanización acelerada que caracterizó el desarrollo nacional en la segunda mitad del siglo pasado; esto, en parte, 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 periodo previo a la introducción de las reformas estructurales. En 1950, al inicio del proceso de fomento de la industrialización sustitutiva, 15.6% de la mano de obra femenina se colocaba en el sector industrial. Este nivel se incrementó ligeramente en los 30 años siguientes hasta alcanzar 17.8% en 1984. En el caso masculino el peso relativo fue históricamente inferior: en 1950 su participación en el sector industrial representaba 10.2% del total de este grupo, en tanto que 30 años después el nivel se ubicaba en 12%. Estas estadísticas contrastan notoriamente con lo acontecido durante el periodo 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 dichas encuestas estiman de manera más eficiente el empleo industrial; sin embargo no ahondaremos en este detalle. Interesa resaltar que tanto para hombres como para mujeres la participación relativa de la mano de obra en el empleo industrial tendió a decrecer entre 1987 y 2000, descenso que ha afectado con mayor severidad a la femenina. Mientras el peso relativo de la participación de la fuerza laboral masculina en este sector se redujo en más o menos dos puntos porcentuales, en el caso de las mujeres lo hizo en aproximadamente 7 por ciento.

Pero no se trata de una simple contracción del peso del sector industrial. Hay que tener en cuenta lo antes expuesto. 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 periodo ligado a la conformación y la 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: la pérdida de importancia de la industria de maquila textil en Costa Rica, que como ha sido ampliamente documentado fue intensiva en la contratación de mano de obra femenina, y como complemento de lo anterior,

el dinamismo que ha experimentado desde fines de la década de los años noventa la industria exportadora de base tecnológica, que tiende a ser más proclive 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 de acumulación que fomenta la integración al mercado global mediante la conformación de una economía de base exportadora en que la participación de la industria en la generación de empleo se ha visto diezmada en términos relativos.

Resultado de esta recomposición es la 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, así como la transición de una base industrial globalizada centrada en la maquila textil a 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 femenina, que por razones de orden sociocultural 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>6</sup> Desde el punto de vista de la inserción de la mano de obra en el mercado de trabajo, la economía costarricense comenzó 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 resultado del desarrollo de actividades ligadas a los requerimientos del sector productivo (servicios al productor y servicios distributivos) y de las actividades vinculadas a

<sup>6</sup> Varias 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. Hemos retomado la clásica de Browning y Singelman (1972), que clasifica 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 (es-

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

La información agregada indica que la de Costa Rica estaba lejos de considerarse 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 de los sectores 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 roto. 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%); para finales del periodo analizado, cuando el modelo de cambio estructural estaba ya consolidado, la participación de la fuerza laboral en el terciario seguía incrementándose (58 por ciento).

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

Cabe observar que en el contexto de las reformas económicas han sido los servicios distributivos, los servicios al productor y los servicios personales ligados al turismo los que han mostrado un crecimiento re-

---

parcimiento, restaurantes y hoteles, reparación, aseo y limpieza y domésticos), a efectos de captar algunas particularidades de evolución del terciario para ordenar la información e identificar los rasgos sobresalientes del proceso en curso.

lativo más importante. Los servicios sociales y los servicios personales ligados a la reparación, el aseo, la limpieza y los domésticos parecen no haber sufrido cambios significativos, al menos en el nivel agregado. En el primer caso, el de los servicios distributivos, el crecimiento acaecido es atribuible fundamentalmente a lo acontecido en el comercio. Los datos agregados (anexos 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 el 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 uno de cada dos trabajadores de comercio laboraba en microestablecimientos. La relación es de nueve a uno en el caso del trabajo no asalariado y se invierte en el caso de los asalariados, donde apenas la tercera parte de la mano de obra se concentra en las microempresas del sector comercio.

Tal comportamiento oculta el desempeño diferencial que acontece dentro de esta rama de actividad. En el caso del empleo asalariado se reproduce la tendencia observada: 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: así, 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. No obstante, en el trabajo no asalariado no acontece lo mismo. En este tipo de actividad los datos revelan gran estabilidad, pues 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. Este grupo se expandió a una tasa de crecimiento anual de 4.9%, por encima de las microempresas cuyo reporte fue de 2.6% y de los grandes establecimientos, 2.3 por ciento.

Finalmente, si para la rama comercio se consideran las diferencias entre lo rural y lo 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 se observó la tendencia contraria. El incremento del peso relativo del empleo no asalariado rural se concentró entre los pequeños establecimientos. Esto guarda una estrecha relación con los cambios ocurridos en la economía rural como resultado de la expansión del empleo rural no agrícola y una contracción del agrícola.

En el segundo caso, el de los servicios al productor, se está frente al dinamismo de las actividades económicas del sector privado que, al calor de la expansión de los servicios financieros y de 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 concentra un contingente importante de trabajadores con alto nivel de calificación; trabajadores que desarrollan modelos asociativos diversos para la prestación de servicios a las empresas, o bien brindan sus servicios directamente conforme a 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 *asalarización*. En alguna medida esto es congruente con la expansión de la oferta de trabajo por cuenta propia de los profesionales, que aunque tiene un peso reducido en la estructura general del empleo, muestra algún nivel de crecimiento en la última década.

El rubro servicios personales también experimentó crecimiento, aunque sustantivamente menor que el de los servicios distributivos.<sup>7</sup> Si se diferencia lo interno de este subgrupo se advierte que el empleo ligado a los servicios de reparación, aseo, limpieza y domésticos no mostró cambios importantes en el periodo, contrario a lo acontecido 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 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 que 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, habrá que hacer varios señalamientos. En el caso de los hombres las inserciones predominantes tienen lugar en los servicios distributivos; muy probablemente esto se relacione con la agrupación en dicho subsector de las actividades de

<sup>7</sup> Es muy probable que una 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 gran cantidad de comercios de diferente tamaño cuya razón de ser es la atención a los requerimientos del turismo. Sin embargo la forma de agregación de los datos no permite estimar con precisión este movimiento.

transporte y comercio. Las siguientes posiciones, en orden de jerarquía, se localizarían en el sector de servicios sociales, y ligeramente después en el de servicios personales. Pero en ambos casos el nivel reportado de participación de mano de obra masculina en tales actividades representa la mitad del observado para los servicios distributivos. Importa resaltar que los servicios distributivos y al productor concentraron la mayor capacidad de absorción de mano de obra masculina a lo largo de todo el periodo. No aconteció lo mismo con los servicios sociales, que muestran una tendencia al estancamiento. La explicación en este último caso se relaciona con la pérdida de peso relativo del empleo público en la década de los años noventa. Sobre esto hay que llamar la atención, ya que en esas actividades solían generarse los empleos de mayor calidad. En el caso de las mujeres, la inserción en el terciario tiene lugar fundamentalmente en tres grupos de actividades: las concentradas en los servicios personales, en los servicios sociales y, en menor medida, en los servicios distributivos. Su participación en los servicios al productor es muy limitada, aunque como bien indican los datos, también aquí hubo más oportunidades de inserción laboral femenina.

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 hacia otros sectores. Sin embargo la tendencia no fue sostenida, y ya para el segundo periodo analizado el sector volvió a mostrar un repunte importante. Aunque, en términos de todo el periodo, 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 sea indicio de que el peso de la “feminización” se estaría desplazando hacia otros sectores del mercado de trabajo, presumiblemente hacia el 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 periodo de cambio estructural son las que están ligadas a la propia restructuración 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 los 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 cierta 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 donde suelen concentrarse las de menor productividad, o las más ligadas a lógicas de empleo relacionadas con la subsistencia o la mera reproducción de la fuerza laboral, como lo constituyen, en sentido estricto, las actividades del subsector de servicios personales relacionados con la reparación, el aseo, la limpieza y el empleo doméstico. En el caso del comercio al por mayor resaltaron las diferencias según zona, 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 entre las mujeres, que reportan una alta concentración de mano de obra en el sector de los servicios personales y los servicios distributivos, núcleo duro del autoempleo de subsistencia y del empleo precario.

#### HETEROGENEIDAD LABORAL PERSISTENTE

Los mercados de trabajo son realidades en donde prevalece una diversidad de situaciones productivas y laborales, hecho que ha constituido históricamente un rasgo estructural en el caso latinoamericano (Tokman, 1982; Mezzera, 1987; García y Oliveira, 2001a; Pérez Sáinz, 1991; Szasz y Pacheco, 1995; Pacheco, 2004).<sup>8</sup>

Aunque la tendencia general que ha acompañado al capitalismo en el mundo ha sido la ampliación de las relaciones salariales, lo cierto es que

<sup>8</sup> Para un análisis crítico de los diferentes enfoques conceptuales que han ensayado explicaciones analíticas sobre la génesis y la reconstitución de la heterogeneidad laboral en América Latina, véase García, 1988 y 1989; y Pacheco, 2004.

en el caso latinoamericano 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 procíclico de estas actividades, como su gran importancia en condiciones de crisis y restructuración (Pacheco, 2004; García, 1988; Pérez Sáinz, 1991; Portes y Benton, 1994). Debido a lo anterior, el análisis del desempeño y la evolución de los mercados laborales no puede realizarse al margen de las consideraciones sobre su heterogeneidad estructural (Pacheco, 2004; García y Oliveira, 2001b; Funkhouser y Pérez Sáinz, 1998; N. García, 1993; PREALC, 1986).

Varios modelos teóricos y múltiples propuestas metodológicas se han desarrollado para analizar los mercados de trabajo con alto grado de heterogeneidad productiva y laboral.<sup>9</sup> Un modelo analítico busca recrear la heterogeneidad centrándose en su componente laboral y analizando las diversas formas de integración de la fuerza de trabajo al mercado.<sup>10</sup> 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 entendido, 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 gran variedad de inserciones ocupacionales, lo que permite reconstruir la diversidad de situaciones laborales a partir de características atribuibles al puesto de trabajo.

Dado 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 género en la fuerza de trabajo y el tipo de mercado en que participa (urbano

<sup>9</sup> Para el caso centroamericano véase PREALC, 1985; una revisión de este modelo para captar los cambios inducidos por la restructuración y la globalización de las economías centroamericanas puede verse en Funkhouser y Pérez Sáinz, 1998. De igual manera, García, N. (1993) ha propuesto la necesidad de avanzar hacia un modelo que capte la 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 de cómo la heterogeneidad laboral se está reconstituyendo al calor de los procesos de globalización económica.

<sup>10</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.

y rural). Estas precisiones son fundamentales, pues como veremos, al hacer tales distinciones emergen algunas especificidades que los datos agregados ocultan (véase el cuadro 3.4).

Lo fundamental radica 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 puestos de trabajo.<sup>11</sup> Por esta vía la dinámica de los mercados laborales quedaría atada al comportamiento del sector privado. En tiempos de apertura comercial y liberalización económica esto llevaría a una mayor influencia de los procesos de globalización sobre la estructuración y la dinámica de los mercados laborales.

Varios 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 de la región en esta materia ha sido el dinamismo creciente del empleo asalariado y del empleo por cuenta propia en las unidades productivas de escasa competitividad y baja productividad (CEPAL, 1998; OIT, 1999).

Existe, por tanto, una controversia sobre las tendencias de reconstitución de los mercados laborales en contextos de cambio estructural que puede ser dilucidada sólo a partir de análisis empíricos. En este sentido vale la pena preguntar por lo que 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 que a lo largo del periodo hubo 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

<sup>11</sup> Véase una síntesis de los efectos de las políticas de ajuste en los mercados laborales 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 ese país.

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 periodo: 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 limitado. Desde el punto de vista de la absorción de mano de obra no hubo un crecimiento significativo (ni en términos absolutos ni relativos) de la presencia de patrones 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. No obstante, sí hubo una relativa recomposición de la capacidad empresarial por el lado de los patrones ligados a los pequeños y medianos establecimientos.

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 en el cuadro 3.4, apenas uno de cada 10 puestos de trabajo generados entre 1987 y 2000 estaba ligado a la expansión del grupo de empleadores. Los patrones de los microestablecimientos son los que más han contribuido, aportando 70% de los empleos atribuidos a este grupo durante el periodo en análisis. Si bien hubo un dinamismo de la capacidad empresarial, traducida en generación de nuevas fuentes de empleo, ésta se concentró en las unidades productivas de menor tamaño e inferior capacidad acumulativa. Si se toman 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. En conjunto este sector dio cuenta de una cuarta parte de los puestos de trabajo generados entre 1987 y 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 periodo

CUADRO 3.4. Heterogeneidad laboral según posición en la ocupación y tamaño del establecimiento (porcentajes)<sup>(1)</sup>

<i>Posición ocupacional/ tamaño establecimiento</i>	<i>Porcentajes</i>			<i>% TAC<sup>(2)</sup></i>	<i>Aporte nuevo empleo<sup>(3)</sup></i>
	<i>1987</i>	<i>1994</i>	<i>2000</i>		
<i>Patrones</i>	3.9	6.8	5.8		
Establecimientos con hasta 4 trabajadores	2.8	4.9	4.0	3.3	7.1
Establecimientos con 5 a 9 trabajadores	0.6	1.2	1.1	4.1	2.3
Establecimientos con 10 y más trabajadores	0.5	0.7	0.7	3.1	1.1
<i>No asalariados</i>	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
<i>Asalariados</i>	70.4	71.4	70.5		
Establecimientos con hasta 4 trabajadores	16.0	14.5	14.2	1.1	9.9
Establecimientos con 5 a 9 trabajadores	5.6	5.8	6.1	2.0	7.4
Establecimientos con 10 y más trabajadores	28.7	31.3	30.9	2.4	36.5
Sector público	16.3	15.5	14.3	0.8	9.2
Empleo doméstico	3.7	4.3	4.9	5.7	7.8
<i>Total</i>	100.0	100.0	100.0	1.7	366 757
N	922 964	1 109 964	1 289 721		

<sup>(1)</sup> No incluye a la población ocupada que no reporta tamaño de establecimiento.

<sup>(2)</sup> TAC = tasa anual de crecimiento 1987-2000.

<sup>(3)</sup> Contribución porcentual del grupo respecto al aporte de los puestos de trabajo generados entre 1987 y 2000.

FUENTE: Elaboración propia con base en la EHPM.

de reformas estructurales fue precisamente el asociado con el empleo por cuenta propia de bajo nivel de calificación. De cada diez empleos generados en este periodo, dos son atribuidos al comportamiento de este grupo, que como se muestra en el cuadro en análisis, ocupa la segunda posición en materia de absorción de mano de obra, sólo superada por el empleo asalariado de las empresas “grandes”.

No hay que perder de vista que los mercados laborales costarricenses se caracterizan por el fuerte predominio de las formas laborales ligadas a la compra y venta de fuerza de trabajo. De cada diez integrantes de la población activa, siete son asalariados. Varios 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, la estabilidad que se observa en el peso relativo del trabajo no asalariado en el conjunto del mercado laboral, es el producto de un efecto agregado. En el sector rural agrícola hubo destrucción de algunos segmentos de empleo por cuenta propia (campesinado tradicional). Lo mismo, aunque en forma más pronunciada, aconteció con el trabajo no remunerado, que mostró una tendencia contractiva durante el periodo en estudio. Sin embargo acaeció lo opuesto en los sectores urbano y rural no agrícola, en los que se incrementó el empleo por cuenta propia no calificado.

Si se observa con detenimiento lo acontecido en materia de formas no asalariadas de integración al mercado laboral, se nota un ligero incremento de la participación del grupo conformado por profesionales y técnicos. Si bien muestra mayor dinamismo, tiene un peso cuantitativo muy pequeño en el conjunto del mercado laboral. Su tasa de crecimiento se expande al doble de la del empleo por cuenta propia sin calificación, 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 gran número de universidades privadas a partir de 1980. Es probable que un grupo importante de estos jóvenes profesionales haya 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 a alguna institución gubernamental. Tercero, la propia lógica de externalización de funciones adoptada por las grandes empresas privadas como forma de enfrentar el proceso de restructuración 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 este fenómeno. La expansión del empleo entre los trabajadores profesionales por cuenta propia tan sólo representa 5% de los empleos generados entre 1987 y 2000. Este grupo constituye apenas 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 advirtió una ligera contracción del grupo, lo que 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, el efecto negativo que sobre la pequeña producción campesina tuvo la primera fase de políticas de cambio estructural, lo que tiende a disminuir el peso del grupo de trabajadores considerados de cuenta propia 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 periodo en análisis. La información muestra que cuando el ajuste se profundiza tiene lugar una ligera recuperación en la capacidad de absorción del empleo por cuenta propia no calificado. Adicionalmente, si se establece la diferencia entre el trabajo por cuenta propia agrícola y el no agrícola, no se observa que en los contextos urbanos y rurales sí hubo un aumento del calificado.

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 esté asociada a dos fenómenos que se refuerzan mutuamente. Por un lado, la apertura de fuentes de empleo asalariado, lo que hace posible que haya nuevas inserciones de mano de obra que antes se

desempeñaba como ayudante sin paga en unidades productivas familiares, las 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 periodo de instrumentación de las reformas estructurales. Esto evidencia un rezago muy importante respecto al crecimiento de la fuerza laboral, que reportó una tasa anual de 2.3% en este mismo periodo. Tal comportamiento contrasta con lo observado durante el desempeño del modelo desarrollista, cuando la tasa de crecimiento anual del empleo público fue de 7.5%, duplicando la del crecimiento de la población económicamente activa (3.5%) (Castro, 1995; Argüello y Lavel, 1990). Ello ha implicado cambios sustantivos en cuanto a la participación del sector público en la generación de empleo total. Entre 1950 y 1980 el empleo público como porcentaje de la fuerza laboral se triplicó, al incrementar su participación relativa de 6.2 % en 1950 a 18.5% en 1980 (Castro, 1995). Mientras que, como bien lo muestra el cuadro 3.4, hacia 2000 el peso relativo había caído hasta 14.3 por ciento.

La privatización de varias empresas del Estado, sumada 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, y a la externalización de algunas actividades consideradas como complementarias (contabilidad, asesoría informática, etc.) ha cumplido su cometido. El peso del empleo público en el mercado laboral ha disminuido en términos relativos, lo que implica que la responsabilidad de generación de nuevos puestos de trabajo para atender la oferta de empleo tendió a recaer en el sector privado. En el futuro la evolución en términos de calidad de empleo dependerá del desempeño de este sector.

Es sabido que 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, 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 exempleados públicos se incrementa la tasa de desempleo por encima del promedio nacional, también porque muchos de los trabajadores que se reinsertan en el sector privado viven un deterioro en sus condiciones laborales tanto en materia de ingreso como de ejercicio de los 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 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 fue incapaz de generar el sector privado. 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, así como la del autoempleo de baja calidad; hoy esta función, como hemos indicado, se ha debilitado considerablemente. El Estado, debido a las restricciones de política económica en boga, está inhabilitado para desempeñar el mismo rol que ejerció 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 la 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 desde el punto de vista de la generación de nuevas oportunidades laborales. Está por verse aún si la empresa privada puede sustituir al sector público, no sólo en términos de ampliación de la oferta de empleo asalariado, también en cuanto a la apertura de oportunidades para la reconstitución y la expansión de los sectores medios. Los pocos estudios existentes sobre la materia han generado 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), que a lo largo del periodo 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 esté asociada con las crecientes dificultades que enfrenta dicho grupo para garantizar su viabilidad en el nuevo contexto económico.

Por otro lado conviene 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 en el sector público y en los pequeños establecimientos.

Los datos muestran que estamos frente a tendencias que apenas se encuentran 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”, lo que pone en entredicho la capacidad del nuevo modelo de acumulación para generar mayor demanda laboral de manera sostenida en los ámbitos más globalizados. A pesar de ello debe resaltarse que durante el periodo en estudio las “grandes empresas” generaron más de 40% de los nuevos puestos de trabajo. El hecho de que por lo general se trate de empleos generados por firmas insertas en los procesos de globalización les confiere un rasgo particular, 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 éste es un rasgo positivo, pues se supone que se trata de empleos de mayor calidad. Como veremos en el capítulo siguiente, tal supuesto no siempre se cumple. Sin embargo es posible también observar otra tendencia. Si se agregaran los datos para aquellas actividades que históricamente han generado puestos de trabajo de calidad deficitaria se observaría que 44% de los empleos generados entre 1987 y 2000 le corresponde a ellas. Quienes remarcan este aspecto llaman la atención sobre el hecho de que la ejecución de las reformas estructurales no logró revertir el peso histórico de este tipo de empleos.

Tal 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 con 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 suelen definirse como actividades de “refugio” laboral, es decir, de escaso o nulo potencial de acumulación, bajo nivel de productividad y, muy probablemente, limitada capacidad de integración a circuitos de producción globalizada. De los puestos de trabajo generados entre 1987 y 2000, 80% se reparte casi de manera equitativa entre estos dos tipos de inserciones laborales.

La creciente polarización 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. Ésta sugiere que estamos en presencia de una economía dual. Hay indicios que apuntan en tal dirección, pues cada vez son más notorios la separación y el desempeño diferencial entre el comportamiento de los sectores económicos abiertamente globalizados y los que continúan atados al mercado interno (*Estado de la Nación*, 2004).<sup>12</sup>

<sup>12</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.

#### IV. LA EVOLUCIÓN DEL EMPLEO PRECARIO EN TIEMPOS DE RESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA

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 con especial interés en la indagación de dos hipótesis. En la primera de ellas se sostiene que las políticas de cambio estructural han favorecido la mayor expansión del empleo precario como resultado del debilitamiento de las instituciones y los mecanismos de regulación del Estado y de los sindicatos, y con la adopción de estrategias de restructuración productiva 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 cualificada, ya que Costa Rica es un país que adoptó una estrategia de cambio estructural gradual y políticas de ajuste heterodoxas, razones por las que se espera que la tendencia de precarización laboral sea moderada.<sup>1</sup>

En la segunda se afirma que las transformaciones en curso no suscitan un cambio en el perfil de los puestos de trabajo ni en el de la fuerza laboral, que 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 inferior calificación, y especialmente los que radican en zonas rurales y fuera de la

<sup>1</sup> Es común que se esgrima el argumento de que la adopción de las políticas de ajuste dará lugar a intensos procesos de precarización del empleo, particularmente cuando éstas se introducen a gran velocidad y con gran intensidad y cuando implican el paso de las legislaciones laborales proteccionistas a leyes que favorecen la flexibilización y la desregulación de las relaciones de trabajo.

región central del país, los que se mostraran más propensos a ser afectados por el fenómeno en estudio, debido a su menor capacidad para defender su posición en el mercado laboral.

El análisis se fundamenta en el estudio de las tendencias de precarización del empleo asalariado en el periodo de consolidación y maduración de las reformas estructurales que condujeron a la gestación de un nuevo modelo de acumulación. Para calificar el empleo como precario se construyó un índice de precarización laboral 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>2</sup> Estos indicadores fueron dicotomizados para distinguir a la población que muestra deficiencias en cada uno de ellos de la que alcanzaba o superaba los estándares adoptados. Así, en el caso del ingreso se consideró el salario por hora. El punto de corte para separar a quienes reciben ingresos suficientes de los que perciben retribuciones insuficientes por su trabajo fue de 1.25 salarios mínimos.<sup>3</sup> Los trabajadores que reportaron un ingreso inferior a este umbral fueron identificados como ligados a empleos deficientes en este campo; quienes lo igualaron o superaron quedaron dentro del grupo que satisfacía el estándar. En cuanto a la estabilidad laboral, se definió que los que tienen trabajos temporales u ocasionales son víctimas de la inseguridad en este terreno y se les diferenció de quienes laboran en empleos que generan estabilidad. El indicador que traza el umbral de acceso a la seguridad social sólo se consideró satisfactorio para 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

<sup>2</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.

<sup>3</sup> Este punto de corte toma en consideración el valor per cápita de la línea de pobreza. Adicionalmente, el establecimiento de un umbral relativamente superior permite escapar de las pérdidas relativas referidas a la capacidad adquisitiva de los ingresos como resultado del juego entre la inflación y los aumentos salariales. Como estos últimos son resultado de consideraciones políticas ligadas a la rentabilidad de las empresas, a la competitividad internacional de la economía y a la correlación de fuerzas entre los actores laborales, los actores empresariales y el Estado, no siempre el salario mínimo expresa un estándar asociado con la satisfacción básica de las necesidades fundamentales del trabajador. Sin embargo cabe advertir que si el ejercicio se realiza utilizando como punto de corte la obtención o no de un ingreso igual o superior al salario mínimo, las tendencias descritas en este trabajo no se modifican. Es decir, los resultados son robustos desde un punto de vista estadístico.

alguno de los regímenes de excepción del Estado se estimó que su puesto de trabajo no cubría lo establecido por la legislación laboral. Finalmente, la jornada laboral se calificó como deficiente por dos condiciones: trabajar menos de 48 horas semanales pero estar disponible para incrementar su jornada laboral (subempleo forzado), y laborar 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 que no se reporta ingreso en la ocupación principal. El haber ignorado 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 hubiera perdido el grado de representatividad de la muestra 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 compararon los resultados obtenidos mediante la imputación de ingresos con los generados antes de realizar esta operación y se observó que éstos no alteraban la distribución de las variables de interés. Una vez alcanzado este resultado se siguió adelante con el análisis.<sup>4</sup>

Se analizaron las combinaciones lineales de estos indicadores haciendo uso de la técnica del análisis factorial con el método de componentes principales. Este ejercicio dio lugar a la construcción de un índice factorial de empleo precario, que 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>5</sup>

<sup>4</sup> El tratamiento de la imputación de ingresos se describe de manera detallada en el anexo 1.

<sup>5</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 investi-

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 cinco niveles de precariedad laboral: 1) no precario, 2) precario bajo, 3) precario medio, 4) precario alto y 5) precario extremo. 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 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, se confirmó que los cinco niveles de precarización laboral derivados del análisis de conglomerados podían reagruparse en tres: empleo no precario; empleo precario bajo, que integra los niveles 1 y 2; y empleo precario alto, que integra los niveles 4 y 5. La combinación se realizó considerando la amplia similitud de perfiles observada en los niveles que posteriormente se compactaron, 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 advertirá 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 las reformas económicas y laborales y el desempeño de los mercados de trabajo en América Latina. En el segundo se analiza la evolución del empleo precario en la fase de consolidación del nuevo modelo de acumulación. 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 sociolaboral del empleo precario para cada uno de los niveles de precariedad identificados. Finalmente se remarcan los principales hallazgos derivados del análisis efectuado.

---

gaciones deberán considerar este punto y tomar medidas para mejorar la confiabilidad del indicador sintético.

## LOS TÉRMINOS 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), Fujii y Ruesga (2004), el tema es complejo por cuanto en el desempeño de los mercados laborales convergen los efectos de diversos tipos de políticas de ajuste estructural (liberalización comercial, reducción del tamaño del Estado, promoción de exportaciones, atracción de la inversión extranjera directa, privatización), así como las consecuencias propias que conlleva la adopción de políticas de desregulación y flexibilización laboral por el sector empresarial. Adicionalmente, y como se anotó en el capítulo anterior, los mercados de trabajo están cruzados por dinámicas que responden a tendencias de largo plazo y por procesos desencadenados en el corto plazo. Para hacer complejo el cuadro analítico, los actores presentes en el mercado laboral oponen resistencias y actúan en favor de sus intereses, mediatizando ciertos efectos que en el plano hipotético parecen nítidos. Teniendo todo esto en mente subrayemos algunas de las hipótesis centrales en que se sustentaron las políticas de ajuste.

Los teóricos de las reformas estructurales suponen que la instrumentación de las políticas de cambio estructural tendría efectos positivos sobre el desempeño de los mercados de trabajo (Williamson, 1990 y 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 la eliminación de las distorsiones existentes en estos mercados generaría un nuevo tipo de crecimiento económico.<sup>6</sup> Se esperaba que éste estuviera ligado a los procesos de globalización económica; los países se especializarían en la producción de bienes exportables según

<sup>6</sup> Las distorsiones habrían sido generadas por las políticas económicas que se adoptaron en América Latina durante el periodo 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) expone que las grandes distorsiones identificadas por los teóricos de la reforma estructural en América Latina son cuatro: el sesgo antiexportador, el sesgo urbano, el sesgo en favor del uso intensivo de capital, y el sesgo en contra de la demanda laboral.

sus ventajas 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 éste era el factor más abundante y de menor costo. De esta forma se pondría fin al sesgo tecnológico del modelo desarrollista. La idea era que la expansión de las actividades exportadoras y el dinamismo económico por ellas generado 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. De cumplirse esto, no sólo se reduciría el desempleo, 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 mano de obra, se retribuye al factor humano en función de su productividad y su demanda relativa, y 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 causa la imposición de distorsiones que favorecen sólo a una élite de trabajadores (Williamson, 2003; BM, 1995).

Como bien lo ha apuntado Weller (2000), los resultados insatisfactorios que se observaron en América Latina después de más de una década de aplicación de las reformas estructurales motivaron la búsqueda de respuestas a la falta de correspondencia entre los postulados teóricos y lo observado en el comportamiento empírico. Ello condujo a detectar que la rigidez de los mercados laborales, derivada del exceso de regulaciones y de la fortaleza de los sindicatos, era uno de los factores estructurales que impedían el buen desempeño de las economías latinoamericanas (Williamson, 1990 y 1991; BM, 1995b). La recomendación de política derivada de este diagnóstico remarcó la necesidad de avanzar sobre los procesos de

desregulación y flexibilización laboral. En su lugar se recomendó fortalecer las instituciones que tenían a su cargo el fomento de 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>7</sup> A partir de este momento la reforma laboral adquirió preponderancia en el proceso de cambio estructural en América Latina, acentuando el efecto de las políticas de ajuste sobre los mercados laborales.

Diversos analistas han demostrado que la aplicación de las reformas estructurales en materia laboral tiene efectos contrarios a los previstos 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. Emerge en el escenario laboral una diversidad de modelos de contratación (tiempo parcial, sin contrato, trabajo por tiempo definido); 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 de acumulación 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 y 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). Si bien las formas de nombrar el fenómeno difieren, el diagnóstico parece compartirse. La consolidación de las reformas estructurales termina generando un deterioro mayor de

<sup>7</sup> A decir de Williamson, se trataba fundamentalmente de dar prioridad a la ampliación y el mejoramiento de la calidad de la salud pública básica y de la educación primaria (Williamson, 2003).

las condiciones de trabajo para un contingente creciente de mano de obra. La situación se ve agravada por cuanto, contra 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 entre el capital y el trabajo en el contexto de una creciente globalización productiva que favorece los procesos de acumulación sobre los principios de integración laboral y social.

Se abrió así un intenso debate en la región sobre las consecuencias que tendría la transición hacia un modelo de acumulación de signo globalizador sobre los mercados laborales. En tanto que los teóricos de la reforma aseguran que una buena instrumentación de las políticas de ajuste estructural tendría (o debería tener) efectos positivos sobre la cantidad y la calidad de los empleos,<sup>8</sup> sus críticos sostienen la hipótesis contraria, al asegurar que la profundización de las reformas estructurales, en un contexto marcado por la asimetría de poder entre el capital y el trabajo tanto como por la presencia de un contingente de fuerza de trabajo excedentaria, se traduciría en una erosión de la ciudadanía laboral, incluso en ámbitos donde esta condición fue históricamente restringida.

Zanjar tal debate exige más que recopilar opiniones y evidencias en favor o en contra de los planteamientos confrontados. Requiere disponer de un análisis formal que permita evaluar la solidez de los postulados de los teóricos de la reforma estructural en el ámbito laboral.

#### EL EMPLEO PRECARIO EN TIEMPOS DE AJUSTE

Como se anotó en la introducción, para analizar la evolución del empleo precario en el contexto de las reformas estructurales 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

<sup>8</sup> Williamson (2003) sostiene que las dificultades observadas para el logro de los objetivos que plantearon 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 para eliminar las “distorsiones”, por ejemplo en los mercados laborales, 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).

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 incluidas 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 construir grupos lo más homogéneos posible en su interior, pero lo más diversos entre sí en cuanto al grado de precariedad laboral. Para identificarlos se empleó la técnica de análisis de conglomerados, cuyos resultados se validaron empleando pruebas de consistencia externa e interna.<sup>9</sup>

Los ejercicios estadísticos realizados permitieron agrupar el índice en cinco niveles: 1) empleo no precario, 2) precario bajo, 3) precario medio, 4) precario alto y 5) precario extremo. Los análisis de regresión posteriores, multinomial y logístico, indicaron que los perfiles y determinantes de los niveles precario bajo y precario medio eran convergentes; lo mismo se observó en el caso de los niveles precario alto y precario extremo, por ello se decidió realizar una nueva reagrupación que diferencia tres niveles: el grupo de trabajadores no precarios se caracteriza por que los puestos de trabajo en que participa cumplen con todos los estándares laborales analizados y considerados en la construcción del índice. El grupo de precariedad baja integra los niveles de precariedad bajo y medio derivados del análisis de conglomerados y su característica es que 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 han observado deficiencias en la atención de los estándares laborales básicos. Enseguida se analizan los resultados a los que se ha arribado mediante el análisis de esta información.

<sup>9</sup> Véase el anexo 2 para conocer los detalles relacionados con el uso de esta técnica, las pruebas de consistencia empleadas y los resultados alcanzados.

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, 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 efecto de la consolidación del nuevo modelo de acumulación sobre los mercados laborales se expresa con lentitud, como muestra 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 advierte un ligero aumento en la precariedad alta, esta tendencia se presenta como mucho más débil que la anterior.

La evidencia empírica permite sostener que la transición hacia una economía estructurada en torno a nuevos ejes de acumulación 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 de un contingente muy significativo de la fuerza laboral.

Se advierte adicionalmente la expansión del empleo precario. No obstante, su amplitud no se corresponde con su profundidad, que está mucho más acotada. El contingente de fuerza laboral afectado por la precariedad más extrema representa alrededor de la mitad del que manifiesta un nivel bajo en este sentido.

Un avance moderado y una 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 en periodos cortos de tiempo (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).

CUADRO 4.1. Nivel de precariedad laboral de la población ocupada por sexo y zona (porcentajes)

<i>Sexo/nivel</i>	<i>Costa Rica</i>		<i>Urbano</i>		<i>Rural</i>	
<i>Total</i>	1989	2000	1989	2000	1989	2000
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
<i>Hombres</i>						
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
<i>Mujeres</i>						
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

FUENTE: Elaboración propia con base en la EHPM.

Es también necesario resaltar que la tendencia general hacia un incremento moderado de la precarización laboral muestra algunas especificidades que conviene 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 que en 1989 tan sólo 4 de cada 10 trabajadores asalariados tenían empleos que podían ser considerados 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 que se sintetizan las deficiencias de integración del modelo desarrollista, los efectos 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. No obstante, con la información disponible no es posible diferenciar el influjo de cada uno de estos fenómenos.

La información analizada permite argumentar que hay un alto grado de deficiencia en materia laboral que 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) aseguraba que la evolución del mercado de trabajo en América Latina en el periodo comprendido entre 1950 y 1980 se había caracterizado por la presencia simultánea de dinámicas que favorecerían la integración y la exclusión social. Con ello se indicaba que una proporción alta de la población activa logró incorporarse a las ocupaciones económicas dinámicas, en tanto que otro contingente quedó relegado a empleos de baja productividad y bajas remuneraciones.<sup>10</sup>

Según Weller (2004) la integración parcial latinoamericana se sustentó en una institucionalidad sociolaboral que brindaba protección a la fuerza laboral en un mercado estructuralmente desequilibrado en 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 agravando el ya de por sí agudo desequilibrio de fuerzas sociales en el mundo del trabajo, con lo que 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

<sup>10</sup> Infante y Klein (1991) realizan un análisis detallado sobre este particular.

este déficit histórico se redefine en el proceso de constitución del nuevo modelo de acumulación. 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 y por otro el fenómeno 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 las 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 que en las rurales. En el mundo del trabajo rural las condiciones laborales en que se inserta la mano de obra asalariada son bastante negativas. En este contexto, poco más de una cuarta parte de la fuerza de trabajo asalariada en 1989 logró acceder a un puesto no precario. La misma proporción se hallaba en la situación 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 periodo de consolidación de las reformas estructurales los mercados urbanos siguen mostrando 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 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 los 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 las brechas de integración sociolaboral han tendido a mantenerse en el contexto de la restructuración en curso. Esto cuestiona a quienes sostenían la “hipótesis” de que la restructuración económica tendría un saldo más favorable en los mercados rurales,<sup>11</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 dicho 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 xx. 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 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 de trabajo, pero igualmente por la persistencia de prácticas laborales que se resistían a redistribuir algo del excedente productivo entre la fuerza de trabajo. En Costa Rica los procesos de acumulación de base agrícola fueron no sólo más dinámicos que los urbanos, también menos proclives a favorecer los patrones 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, así como la contratación de mano de obra en condiciones laborales no reguladas, continuaron siendo prácticas comunes. Las empresas capitalistas modernas aprovecharon estas condiciones para incrementar su

<sup>11</sup> Eliminación del denominado “sesgo urbano” a que había dado lugar el modelo de industrialización por sustitución de importaciones en América Latina.

rentabilidad, mostrando grandes resistencias en materia de formalización del empleo asalariado rural. De ahí que no sorprenda que la precariedad laboral haya sido más amplia e intensa en los contextos rurales tanto antes como durante el periodo de adopción de las políticas de ajuste estructural. En esta materia el caso costarricense reproduce los patrones históricos que se han observado 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 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 una evolución más pronunciada de las tendencias analizadas. Sin embargo éste no pareciera ser un argumento del todo válido, pues 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 esta posibilidad no se está materializando. Más bien parece que el efecto 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 ya lo mencioné, 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, que se constituyó en el referente principal del proceso de modernización desarrollista, así como en el simbólico del empleo moderno. En ese sentido, el posible avance de las prácticas de reorganización productiva de tipo flexibilizador 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 el retroceso del empleo público golpean con mayor celeridad a tales 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 trabajo asalariado (35.3%); para el año 2000 su peso relativo había caído significativamente hasta ubicarse por debajo de una cuarta parte (24.2%). En el mundo rural, al contrario, las reducciones fueron apenas visibles, ya que su peso relativo descendió muy levemente al pasar de 16.2 a 14.1% de la fuerza laboral asalariada rural entre 1980 y 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 es tan severo que genera precarización laboral. De manera que la crisis del empleo público tiende a golpear con mucho mayor fuerza a la mano de obra ubicada en las zonas urbanas.

Finalmente es necesario 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 manifiestas en la escala 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 acceden en mayor proporción a empleos no precarios o se ven menos representados en términos relativos en los empleos catalogados como de alta precariedad. Estas diferencias de grado en favor de las inserciones masculinas se mantienen con el tiempo. Las tendencias de precarización del empleo parecerían afectar tanto a hombres como a mujeres con la misma intensidad. Lo que emerge como tendencia principal es la reproducción, más no la profundización de las desigualdades históricas de género, al menos cuando se analiza el empleo desde el punto de vista de su potencial para favorecer las 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 a 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 aparentemente no eran importantes en la etapa temprana de las reformas estructurales. Hombres y mujeres parecían igualmente representados en los empleos precarios. El contexto rural homogeneizaba 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 restructuración 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 avanzó con mayor celeridad en la categoría de precariedad alta. La evolución de estas tendencias sugiere que en los mercados rurales la restructuración productiva de las empresas, forzada por la creciente globalización económica, está ensanchando, más que reproduciendo, las desigualdades que se observan cuando se considera el sexo de la mano de obra.

#### LA PRECARIEDAD MODERADA: EL PESO DE LO POLÍTICO Y DE LAS INSTITUCIONES

Ya sea que se analicen las tendencias nacionales y 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, aparece 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 plazos.

Los factores de largo plazo aludirían a un proceso de modernización socioproductiva 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 en 1943 se dio en un contexto caracterizado por la crisis del modelo oligárquico agroexportador, el auge de las políticas reformistas y las crecientes beligerancia e influencia política del movimiento sindical clasista dirigido por el Partido Comunista (Rojas, 1989; Aguilar, 1989).<sup>12</sup> Pero si bien su instrumentación efectiva se materializó en el contexto del modelo desarrollista adoptado por el país en la segunda mitad del siglo xx, se le considera inconclusa,

<sup>12</sup> La reforma social comenzó 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.

puesto que por razones políticas y económicas no llegó a cubrir 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 en su concepción y 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, habrían ocasionado la derrota política, más no económica, de esta forma de gobierno. Las fuentes más rentables de acumulación de capital continuaron ligadas por más de tres décadas a las actividades agrícolas de exportación tradicional. La oligarquía y las compañías fruteras transnacionales mantuvieron el control de estos polos de acumulación, lo que forzó a llegar a un pacto interburgués cuyo “costo” en materia laboral habría sido la regulación discrecional de las condiciones de trabajo en los ámbitos productivos controlados por la oligarquía cafetalera. De la ausencia de regulación laboral efectiva en el mercado rural sacaron provecho posteriormente los sectores de la burguesía agraria que se dieron a la tarea de fomentar nuevos polos de acumulación basados en la producción agropecuaria (Blanco, 1997).

No aconteció lo mismo con las compañías transnacionales dedicadas a la producción y exportación de plátano, el otro núcleo histórico de acumulación de capital en el país, que 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 la burguesía nacional sería saldada 30 años más tarde. A principios de la década de los años ochenta 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 plantaciones plataneras (Aguilar, 1989; Rivera, 1989; Donato y Rojas, 1987). El saldo fue la proscripción del sindicalismo bananero y el inicio de una larga etapa de trabajo sindical clandestino, que en medio de un clima de abierta represión se prolonga hasta nuestros días.

Adicionalmente, se ha sostenido que la ejecución de la legislación laboral coincidió con un periodo histórico caracterizado por una amplia debilidad del movimiento sindical como resultado de su derrota político militar en la guerra civil de 1948, la adopción de un esquema de políticas antisindicales por el Estado, la represión abierta de este movimiento por

el 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 se fijaron en negociaciones bilaterales entre el Estado y los sectores empresariales, cuando no de forma unilateral por los empresarios, lo que, como muestran los datos que comentamos referidos a las tendencias de evolución del empleo precario, no necesariamente se tradujo en el desarrollo de prácticas 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 los 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 de trabajo, conformación de actores laborales autónomos y participación del Estado, hubo un déficit de integración laboral sustentado en el uso de modelos discrecionales de contratación y gestión de la mano de obra.

Debe tenerse en cuenta, adicionalmente, que la legislación laboral costarricense no es tan estricta en materia de regulación, como lo afirman algunos teóricos de la reforma estructural.<sup>13</sup> Trejos (1997) sostiene que 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 laborales deficitarias en amplios segmentos del mercado de trabajo, toda vez que los empresarios, amparados en la legislación en boga, podrían burlar algunas de las regulaciones más severas.

El planteamiento de Trejos coincide con la tesis que esboza De la Garza (1997) para América Latina, la cual sostiene que en estos países la deregulación laboral no ha sido tan profunda como en otros contextos

<sup>13</sup> En el capítulo 2 expusimos 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).

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 fuera porque las legislaciones los facultaban a desarrollar diferentes esquemas de contratación y despido de la mano de obra, ya porque no cubrían cabalmente al conjunto de la población asalariada, o bien porque el Estado no se comprometía con su cabal instrumentación.

Para el caso costarricense habría que agregar a las explicaciones anteriores la existencia de una actitud de intransigencia e intolerancia histórica del empresariado 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 que el poder no está en disputa. En él la organización autónoma de la fuerza laboral se reconoce jurídicamente, pero se proscribe en los hechos. Esto ha brindado a lo largo del tiempo un 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 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, coyuntura en la que en conjunto con el movimiento sindical, su principal base social, sufrió una derrota político-militar que truncó sus posibilidades de desarrollo histórico (Rojas, 1989; Aguilar, 1989; Solís y Esquivel, 1980).

Formando parte del nuevo bloque del poder que encabezó el modelo desarrollista costarricense, la burguesía industrial tuvo acceso a las instancias de mando estatal que le permitieron mantener al sindicalismo puertas afuera de la industria y al mismo tiempo apoyar la promoción de las leyes laborales, pero de forma selectiva.<sup>14</sup> Fortaleció lo concerniente a los derechos y garantías individuales, pero evitó a toda costa el ejercicio de los derechos de organización y acción colectiva, particularmente en el sector privado (Blanco, 1997).

<sup>14</sup> En general, y con excepción del sector bananero, el sindicalismo costarricense se desarrolló en la segunda mitad del siglo xx en el sector público.

El comportamiento de la fracción industrial encontró acogida en otros grupos empresariales, que 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 por qué el empleo precario era ya un rasgo importante en la sociedad costarricense antes de la instrumentación de las reformas liberales en curso.

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

Al explicar la especificidad de la estrategia de ajuste estructural adoptada en Costa Rica en la década de los años ochenta, 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 entender, la crisis de la deuda fue tan profunda que cumplió a cabalidad esta función; por ello ha propuesto definirla como un ajuste radical no planeado. La dinámica de los mercados laborales y la correlación de fuerzas en ellos existente varió en favor del sector empresarial ligado a procesos de acumulación transnacionalizados.

Siguiendo esta línea de pensamiento podría argumentarse que en materia de precarización laboral la situación observada en 1989 expresa tanto el déficit de integración laboral imputable al periodo de modernización desarrollista, como el ajuste no planeado de la economía, al igual que los primeros efectos del inicio de la transición hacia el modelo de acumulación globalizado.<sup>15</sup>

<sup>15</sup> En 1987 se introdujeron cambios conceptuales y metodológicos de gran magnitud en el diseño de la encuesta de hogares y propósitos múltiples, lo que imposibilita la comparación de los fenómenos acontecidos antes de este año con los que se desencadenaron a partir de ese 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 puedan diferenciar los efectos específicos de cada uno de estos procesos sobre las tendencias de precarización del empleo.

También se ha argumentado que desde mediados de la década de los ochenta, y como parte de la estrategia de la burguesía orientada a crear las condiciones idóneas 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 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: 1) el quiebre de la única expresión de sindicalismo clasista del movimiento obrero costarricense: el sindicalismo bananero; 2) 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 que se abrían las heridas suscitadas por la guerra civil de 1948 y se aislaba ideológicamente al movimiento sindical al apartarlo del sentir popular costarricense; 3) el desarrollo de un modelo de organización laboral, el solidarismo, que competía con el sindicalismo por la representación de los trabajadores, al tiempo que era controlado y dirigido por el sector empresarial.

Con un movimiento sindical dividido, aislado política e ideológicamente y atravesando una profunda crisis en su interior,<sup>16</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 el respaldo con que el movimiento solidarista fue promovido por los empresarios, las autoridades laborales y los sectores conservadores de la Iglesia católica queda reflejado en algunos indicadores cuantitativos (cuadro 4.2). En 1999 se estimó que sus recursos económicos representaban 5% de la economía y alcanzaban más de 500 millones de dólares. El número de asociaciones solidaristas en el año 2000 superaba en más de 4.2 veces el 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>17</sup> mientras que las organizaciones sindicales lo hacen en el sector público, pues su presencia en el privado es prácticamente nula.<sup>18</sup>

<sup>16</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 ochenta. Véase al respecto Donato y Rojas, 1987; y De la Cruz, 1997.

<sup>17</sup> De la afiliación solidarista 90% corresponde al sector privado.

<sup>18</sup> Trejos y Blanco (1997) estimaron que la afiliación sindical efectiva en el sector privado costarricense era inferior a 2.7% de la PEA asalariada de este sector.

CUADRO 4.2. Asociaciones solidaristas y sindicales; total de trabajadores afiliados

	<i>Número de asociaciones solidaristas</i>	<i>Número de sindicatos</i>	<i>Total afiliados al solidarismo</i>	<i>Solidarismo/PEA asalariada (%)</i>	<i>Total de afiliados al sindicalismo</i>	<i>Sindicalismo/PEA asalariada (%)</i>
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.

En el año 2000 el número de afiliados a asociaciones solidaristas (213 219) había superado en más de 60 000 al total de afiliados a organizaciones sindicales (151 418). Para 1999 el propio movimiento solidarista estimaba que 41% de los trabajadores de empresas privadas estaba afiliado a alguna organización solidarista, lo que contrasta brutalmente contra 2.7% de la PEA asalariada sindicalizada en estas empresas, según las estimaciones de Trejos y Blanco (1997).

De igual manera, la presencia del movimiento solidarista en el sector público, donde el sindicato es un actor laboral fuerte, es minoritaria, pues representa menos de 15%. Y, como bien ha sido demostrado, en el sector público el movimiento sindical no es cuestionado por la presencia del solidarismo; los trabajadores perciben que son dos organizaciones laborales con ámbitos de acción diferenciados; el sindicalismo se aboca a la representación y la defensa de los intereses del sector laboral frente al empleador, y el solidarismo al desarrollo de acciones mutualistas pro mejora en las condiciones de vida extralaborales (Valverde, 1993; Cubero y Ortega, 1995).

Los datos de la evolución histórica de estos dos tipos de organización exponen con claridad que mientras la afiliación sindical evolucionaba lentamente, reduciendo su participación respecto a la PEA total asalariada, acontecía lo contrario con la membresía del movimiento solidarista.

Debe tenerse en cuenta que el solidarismo no sólo constituye un modelo de organización laboral mutualista con un claro sesgo propatrolal, impulsado con el fin de evitar la organización de los trabajadores del sector privado en sindicatos, sino que se trata, además, de un modelo organizativo que tiende a legitimar el desarrollo de prácticas de flexibilidad laboral, toda vez que éstas 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, lo que ha dado lugar a nuevos modelos de contratación, redefinición de las jornadas laborales y asuntos concernientes a 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 para participar en la negociación de las condiciones de trabajo, 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 los empresarios 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 del solidarismo con fines desmovilizadores, ello con el fin de mantener el control absoluto sobre las decisiones productivas, la gestión del proceso de trabajo y la fijación de las condiciones laborales. 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 éste 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, relacionadas básicamente con su aceptación de las normas legales fundamentales y el desarrollo de un conjunto de servicios complementarios, todo ello a cambio de una actitud “comprensiva” de aquél 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 cuestiones que pueden generar un mejor ambiente de trabajo (recreación, deporte, iluminación, cafetería, permisos educativos), pero también con ámbitos extralaborales que condicionan el nivel de vida de la fuerza de trabajo (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 colectivos (Blanco y Navarro, 1982; Rivera, 1987; M.E. Trejos, 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 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>19</sup>

De igual manera, el testimonio de uno de los gerentes de estas empresas muestra el sentido que para el sector empresarial tiene el solidarismo: “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

<sup>19</sup> Tomado de los testimonios consignados en el trabajo de M.E. Trejos y Minor Mora, 1995.

sin las clásicas resistencias laborales, y la introducción de cambios en los modelos organizativos y laborales se puede realizar con gran agilidad, con eficiencia y sin mayor costo para el sector empresarial.

En ese sentido el solidarismo es indicativo de un nuevo tipo de relaciones laborales, que se caracterizaría por la emergencia de una especie de “neocorporativismo” (Pérez Sáinz y Mora Salas, 2004); sólo 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 la participación del Estado. La ruptura del pacto “neocorporativo” en el nivel de la empresa no necesariamente se expresa en un repunte del conflicto laboral, en tanto que el modelo de relaciones laborales se sustenta en una creciente 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 de estos pactos. Téngase en mente, por ejemplo, a los trabajadores migrantes nicaragüenses y a un amplio contingente de fuerza laboral agrícola (Blanco, 1996).

Además de las razones antes expuestas se debe mencionar 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 años noventa se han emitido sanciones contradictorias en este terreno. Así, se promovieron nuevas leyes de carácter proteccionista,<sup>20</sup>

<sup>20</sup> Se promovieron 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 los sindicatos costarricenses en alianza con la central de trabajadores estadounidenses AFL-CIO interpusieron una demanda ante el Congreso de Estados Unidos 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.

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>21</sup> Sin embargo al mismo tiempo se han promovido reinterpretaciones jurídicas y sanciones administrativas que favorecen la mayor flexibilidad de las relaciones laborales, o bien se han tomado decisiones políticas que apuntan claramente en esa dirección (Blanco, 1996; Bolaños, 2001; Trejos, 1997).

Empero, debe apuntarse que hasta la fecha los proyectos más ambiciosos que pretenden una transformación de la legislación laboral de signo flexibilizador no han encontrado un ambiente positivo para su tramitación en el Poder Legislativo, donde aún continúan a la espera de una coyuntura favorable.<sup>22</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 radical en ese ámbito, a diferencia de otros contextos, como los casos peruano o panameño, en que 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 muy probablemente este rasgo no se alterará en el corto plazo. Las prácticas de flexibilidad de hecho se imponen como estrategia empresarial, y éstas, claro está, varían tanto por rama de actividad como por tipo de empresa. La resultante es un proceso de precarización laboral heterogéneo y con expresiones diversas en diferentes ámbitos laborales.

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

<sup>21</sup> El tratamiento de tales temas excede los límites de este trabajo. Un análisis detallado puede encontrarse en Chacón, 2003, y en Blanco, 1994.

<sup>22</sup> Quizás el proyecto más representativo del interés empresarial por promover cambios en la legislación laboral de corte flexibilizador sea el proyecto de Ley 15 161 que busca reformar varios artículos del Código de Trabajo, y en particular lo concerniente a la definición de la jornada laboral ordinaria.

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 primero, las políticas de desregulación han sido evidentes desde mediados de la década de los años ochenta, 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 *et al.*, 1994)

Gindling y Terrel (1995) han mostrado que el Estado, en su afán por restringir el campo de regulación salarial, pasó de un esquema amplio en materia de fijación de salarios mínimos a otro restringido. Hasta que se iniciaron 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.

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 a las que se fijaba un salario mínimo. La lógica de la “compactación” fue nítida: se optó siempre por dejar como referencia al grupo que reportaba las menores percepciones; por ejemplo, el salario mínimo de un obrero no calificado de la construcción fue homologado con el de uno del sector industrial manufacturero. Éste, por su parte, fue equiparado con el de un peón agrícola y el de una servidora doméstica, ocupando éstas el nivel inferior de las categorías salariales, y así sucesivamente. Esto hasta llegar a un esquema, que está vigente en la actualidad, en donde sólo se dictan salarios mínimos para cuatro categorías laborales.<sup>23</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 sencillo coadyuvaría a ejercer mejor control

<sup>23</sup> La escala se agrupa según el 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.

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 periodo en que se pasó de un esquema de regulación salarial amplio a otro restringido se incrementó la proporción de la 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. La desregulación, en este caso, implicó una mayor precarización, al menos en cuanto a lo que a 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 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 de manera sucinta, es el referente institucional responsable de evitar violaciones a la ciudadanía laboral.

Según uno de los funcionarios responsables de este departamento, el número de personas de que dispone para llevar a cabo su labor no se ha incrementado desde 1993, cuando como resultado de los programas de reducción de la planilla pública un grupo importante de trabajadores decidió acogerse al plan de retiro voluntario.<sup>24</sup> Los datos oficiales sobre el personal de esta dependencia indican que en 1999 la conformaban 137 funcionarios, de los cuales 113 estaban a cargo de las labores de inspección y denuncias, y el resto era personal administrativo.

Si la relación de puestos no ha cambiado positivamente en este periodo, como en efecto debe 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

<sup>24</sup> Hacemos referencia al Plan de Movilidad Laboral que se puso en marcha durante la administración del presidente Calderón Fournier y que ya comentamos. Las pérdidas en recursos humanos fueron por tal motivo "compensadas" 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 sustituyó a funcionarios con mucha experiencia en el campo por otros nuevos provenientes de instituciones que no intervenían en el campo laboral.

10 000 trabajadores asalariados, en tanto que en el año 2000 ésta había caído a 1.2, con un deterioro acumulado durante esa década de más de 40% en la relación analizada. Más aún, Chacón (2003) reporta que en el año 2001 el Departamento de Inspección del 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 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 laborables al año son 260 (sin descontar feriados obligatorios), entonces a cada inspector le correspondería cubrir ocho establecimientos al día. Esto, a juicio de Chacón, excedía con creces su capacidad de trabajo, ya de por sí diezmada por las restricciones en materia de asignación presupuestaria. Por tal razón dicho departamento sólo inspecciona los centros laborales sobre los cuales ha presentado una denuncia formal 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 año 2000 ni 1% del gasto social, que representó 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. Así, se fomenta la flexibilidad del mercado laboral no a partir de cambios en la Ley del Trabajo, sino por la incapacidad institucional de control. Ésta, sin duda, ha sido la ruta seguida por Costa Rica.

Las limitadas posibilidades de supervisión son ampliamente conocidas por el sector empresarial, que aprovecha su capacidad de presión sobre los trabajadores para evitar que interpongan denuncias formales por incumplimiento de las leyes laborales ante el Ministerio de Trabajo. La interposición de denuncias se sanciona en el ámbito empresarial con el despido, y éste es el mecanismo disuasivo principal que inhibe a los trabajadores a denunciar formalmente a sus patrones por el incumplimiento de la Ley del Trabajo (Chacón, 2003). Cuando las empresas no logran evitar la formalización de denuncias por violación al Código Laboral, después de un largo periodo sujeto a trámites burocráticos en los juzgados, en caso de ser sancionadas deben pagar multas que por su bajo monto 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 logran esbozar 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 autoimpuesta mediante la cual el propio Estado crea las condiciones idóneas para que las empresas adopten esquemas de flexibilidad de hecho, aunque mantiene algún nivel coercitivo sobre ellas. Este “juego” explica, en parte, por qué el proceso de precarización laboral es moderado. Asimismo contribuye a esclarecer por qué el país no se ha embarcado en una reforma laboral integral de carácter flexibilizador.

A nuestro entender la carencia de una reforma laboral flexibilizadora de amplio alcance atempera el ritmo de avance de 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 en la segunda mitad del siglo xx se sustentaron precisamente en el acceso del sector laboral a empleos formales que constituían 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, por lo que su remoción no puede realizarse de manera acelerada sin atizar el conflicto social. Ésta, sin duda, es una consideración política que explica por qué el país no ha optado aún por una transformación radical de la institucionalidad laboral, a la vez que permite entender el avance mesurado 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. Cabe sin embargo preguntar: ¿Puede sostenerse la hipótesis de un cambio estructural, aunque moderado, en las

tendencias de precarización del empleo observadas durante el periodo de consolidación del nuevo modelo de acumulación?

### PRECARIZACIÓN DEL EMPLEO Y CAMBIO ESTRUCTURAL

#### *El cambio en los niveles de precariedad laboral*

La confirmación de 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 las políticas de cambio estructural estén fomentando la precarización laboral. Existe la probabilidad de que en un contexto donde el cambio estructural se manifiesta con tanta moderación, las transformaciones en la composición relativa del empleo precario no sean sustantivas. Por tal motivo es necesario someter a prueba formal la hipótesis de que el nivel de precariedad laboral ha cambiado en el periodo en observación.

La estadística ofrece en la actualidad una prueba formal para dilucidar la cuestión, a saber: la prueba de cambio estructural.<sup>25</sup> En este trabajo estamos interesados en hacer uso de las posibilidades que brinda dicha prueba para realizar un doble ejercicio: determinar si el cambio en el nivel de precariedad laboral observado en Costa Rica es significativo desde un punto de vista estadístico, y si algunos de los condicionantes estructurales de tal fenómeno, resaltados por la bibliografía especializada, presentan alteraciones 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

<sup>25</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 cambios 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 analizada no tienen la misma varianza.

variable dependiente dé cuenta de los cambios en el nivel de precarización del empleo, siendo las variables independientes todos aquellos factores teóricamente relevantes que explican este fenómeno.

La prueba de cambio estructural se sustenta en el análisis de diferencias entre las magnitudes de las constantes de 1989 y 2000. Para realizarla 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 el índice de precarización laboral como variable dependiente y tres “bloques” de factores explicativos de la precariedad laboral.<sup>26</sup> 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 socioterritorial que confieren especificidad a los mercados laborales (zona y región). El tercero reúne un conjunto de variables que califican el empleo del lado del puesto de trabajo, específicamente la inserción institucional (diferenciando el público, el privado<sup>27</sup> y el empleo doméstico), el tamaño del establecimiento (agrupado en tres categorías analíticas y una residual: micro, pequeño, grande e ignorado), el grupo ocupacional (organizado en tres categorías sustantivas y una residual, a saber: grupos 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 siete grupos sustantivos (agricultura, industria, construcción, servicios distributivos, servicios al productor, servicios sociales, servicios personales<sup>28</sup> y el grupo residual o rama ignorada).

<sup>26</sup> Los aspectos metodológicos relacionados con la construcción de este índice pueden consultarse en el anexo 2.

<sup>27</sup> El sector privado no incluye el empleo doméstico.

<sup>28</sup> Se excluyó del grupo el empleo doméstico, que aparece directamente identificado en este modelo de regresión.

Formalmente el modelo de regresión se define en los términos contenidos en la ecuación 1:

$$\begin{aligned}
 Y = & \alpha_1 + \alpha_2 + \beta_1 Dsexo + \beta_2 edad + \beta_3 edad2 + \beta_4 añosed + \beta_5 añosed2 + \beta_6 Djh \\
 & + \beta_7 Dzona + \beta_8 Drp + \beta_9 Dasp + \beta_{10} Ded + \beta_{11} Dtm + \beta_{12} Dtp + \beta_{13} Dtig + \\
 & \beta_{14} Dgod + \beta_{15} gopa + \beta_{16} Dgoig + \beta_{17} Dra + \beta_{18} Drc + \beta_{19} Dsd + \beta_{20} Dspr \\
 & + \beta_{21} Dss + \beta_{22} Dspe + \beta_{23} Dri + \mu_i
 \end{aligned}
 \tag{1}$$

Los resultados de este modelo de regresión se presentan en el cuadro 4.3.<sup>29</sup> Puede observarse que los modelos muestran un buen ajuste, incrementando así la confiabilidad sobre los resultados obtenidos.<sup>30</sup> El coeficiente de determinación indica que las variables independientes dan cuenta de 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 de 2000; sin embargo ambos modelos se mantienen 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.

Para determinar si aumentó realmente el contingente de trabajadores ligados a empleos precarios 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 el estadístico *F*. Así, es necesario formular la hipótesis en términos formales:

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

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

<sup>29</sup> Las pruebas sobre multicolinealidad indican que el modelo no presenta problemas en este orden.

<sup>30</sup> Greene (2000) sostiene que en las bases de datos donde la intervarianza es muy grande, como suele suceder cuando las filas de la matriz de datos corresponden cada una a un individuo, lo común es obtener coeficientes de determinación bajos. 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.

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 materias 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, 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 de 99% se puede rechazar 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.

En ese sentido hay que destacar que en 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 incidido en forma negativa en esta materia.

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 las dinámicas de inclusión laboral, más bien lo opuesto. La precarización laboral, aunque moderada, está adquiriendo mayor centralidad en la operación de estos mercados, lo que sólo puede ser entendido, según nuestro marco conceptual, como el resultado de los

CUADRO 4.3. Regresión sobre cambio en el nivel de precariedad laboral entre 1989 y 2000 (cambio de intercepto)

	<i>Agrupados</i>	<i>1989</i>	<i>2000</i>
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 (industria = 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

CUADRO 4.3 (continuación)

	<i>Agrupados</i>	<i>1989</i>	<i>2000</i>
R cuadrado	0.4599	0.4934	0.4332
Suma de residuos al cuadrado	9740.28243	4001.69687	5688.87364

\* 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.

cambios operados en materia de desregulación laboral, el debilitamiento de la capacidad de negociación de los trabajadores, y la adopción de nuevos esquemas de organización socioproductiva en las empresas, adoptados para mejorar la competitividad-precio de éstas.

La evidencia empírica no favorece a los teóricos de las reformas estructurales. Ello incluso en un país que ha optado por un modelo de ajuste estructural heterodoxo, pausado y progresivo, en el que se han adoptado las políticas de cambio estructural y también se han introducido importantes 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 se ha suprimido (Ulate, 2000; Rovira, 2004).

La demostración que realizamos podría ser objetada aduciendo que el empleo precario es diverso y que esta prueba de cambio estructural no ilustra en qué nivel ocurre el cambio observado. En este sentido es necesario analizar si el incremento en los niveles de precarización laboral acaecido es general, como se deduce del análisis de regresión realizado, o si por el contrario se trata de un proceso que está concentrado en el nivel de precariedad más moderado, como parece desprenderse de las tendencias de evolución de este fenómeno. También es pertinente adelantar 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.

*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 uno solo, por ejemplo, el de precariedad baja, sino que es generalizado. De esta manera se desestimaría la posible crítica antes mencionada, según la cual los resultados derivados del análisis de regresión lineal no son concluyentes. Para analizar tal hipótesis se requiere ajustar un modelo de regresión logística multinomial que analice los condicionantes de la probabilidad del empleo precario. Formalmente el modelo se define según los términos de la ecuación siguiente:

$$P(Y_i = h / X_1, X_2, \dots, X_k) = \frac{e^{\alpha_0 + D_i \alpha_1 + b_{h1} x_1 + \dots + b_{hk} x_{hk}}}{1 + \sum_{h=1}^{M-1} e^{\alpha_0 + D_i \alpha_1 + b_{h1} x_1 + \dots + b_{hk} x_{hk}}}$$

donde (2)

$$h = 1, 2, 3, M-1$$

$$h = 3 \text{ y } k = 28$$

y

$D_i \alpha_1$  es la variable dicotómica que codifica con 0 las observaciones de 1989 y con 1 las de 2000. Este coeficiente mide la diferencia de magnitudes entre las intercepciones de 1989 ( $\alpha_0$ ) y las de 2000 ( $\alpha_0 + \alpha_1$ ).

La bondad de ajuste de este modelo puede analizarse a partir de la lectura del cuadro 4.4 y, de manera complementaria, con los estadísticos que la siguen.

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 de 60% de los casos. Adicionalmente, la eficiencia clasi-

CUADRO 4.4. Tabla de eficiencia predictiva del Modelo de Regresión (clasificación de casos)

<i>Observados</i>	<i>Predichos</i>			<i>Aciertos (%)</i>
	<i>No precario</i>	<i>Precario bajo</i>	<i>Precario alto</i>	
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

ficatoria 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>31</sup>

Los estadísticos formales de bondad de ajuste resumidos en el cuadro 4.5 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 los modelos de regresión lineal (seudo-R cuadrada) indican que la capacidad explicativa del modelo oscila entre 47 y 26%. Si se toma el último dato, por considerarlo más exigente, se tiene que los factores explicativos pueden dar cuenta de alrededor de 26% de la reducción de los errores observada 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 mostraron 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 efecto específico de los regresores considerados.

Se podría argumentar que estos modelos son “menos eficientes” que el anteriormente estimado, cuando se analizan los condicionantes del empleo

<sup>31</sup> De hecho las 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.

CUADRO 4.5. Estadísticos bondad de ajuste

Cox and Snell	0.419394515
Nagelkerke	0.476697092
McFadden	0.256631875
R <sup>2</sup> (seudo)	0.26
LL sin modelo	-19448.16
-2LL con modelo	-14396.2
N	18 360
Wald chi <sup>2</sup> (58)	4977.100
Prob > chi <sup>2</sup>	0.000

precario con base en un modelo de regresión lineal y cuya variable dependiente es nuestro índice de precarización del empleo. Empero, éste 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 seudo R cuadrados ajustados se mueven en los límites que Greene (2000) considera satisfactorios cuando la intervarianza entre los casos es grande.

Puede concluirse que los modelos tienen un grado de bondad de ajuste satisfactorio. No obstante, se llama la atención en el plano analítico sobre el hecho de que las explicaciones conceptuales disponibles respecto al 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 variado 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 de la transformación producida en materia de empleo precario conforme las reformas estructurales fueron

madurando.<sup>32</sup> La especificidad de este modelo consiste en introducir una variable de interacción referida al segundo año. Este coeficiente representa la diferencia en magnitudes entre la constante del año 1989 y la de 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 que se traduce en dos hipótesis estadísticas del mismo tipo. La primera plantea que el cambio de nivel de precarización laboral observado tiende a 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 en el 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 año 2000 ( $\alpha_1$ ); y un conjunto de tres bloques de variables referidas al perfil sociodemográfico de la fuerza laboral, las características espaciales del mercado laboral y los rasgos estructurales del puesto de trabajo.

Es importante subrayar que la particularidad de este modelo de regresión se sustenta en una prueba equivalente al test de Chow para analizar la

<sup>32</sup> Esta variante del test de Chow se encuentra ampliamente explicada en Gujarati, 2001, pp. 498-450, por lo que no nos detendremos aquí en los detalles estadísticos.

existencia de cambios estadísticamente significativos en las intercepciones correspondientes a 1989 ( $\alpha_0$ ) y 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>33</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 es 0, razón por la que 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 de 2000 ( $\alpha_0 + \alpha_1$ ).

La información que se requiere 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 analizadas ( $\alpha_1$ ) 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 2000 la precariedad baja

<sup>33</sup> Como indicamos en la nota 18, seguimos aquí los desarrollos formulados por Gujarati (2001) en cuanto al uso de la variable dicotómica como variante del test de Chow para análisis de cambio estructural.

aumentó, cambio que como acabamos de explicar, es 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 periodo de las reformas estructurales sí hubo un incremento en este nivel de precariedad laboral alto.

En definitiva, la prueba empírica que se presenta 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 se debe concluir que la sociedad costarricense ha entrado en una nueva etapa histórica en materia de los procesos de precarización laboral.

Con base en estos resultados puede concluirse que el proceso de consolidación del nuevo modelo de acumulación 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; 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, por la apertura económica, por la liberalización y por 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 resistir 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 está siendo erosionada. Si durante el modelo desarrollista estos mercados no lograron una integración efectiva del conjunto de la fuerza laboral asalariada y generaron así un déficit histórico de integración social, parece que en el contexto de la globalización del modelo económico 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 sociohistóricas cuya dinámica está signada por la presencia de

CUADRO 4.6. Regresión multinomial sobre condicionantes sociolaborales de la probabilidad del empleo precario según intensidad de la precariedad (periodo 1989-2000)

	<i>Coficiente</i> ( $\beta$ )	<i>Desv.</i> <i>estándar</i> <i>robusto</i>	<i>Z</i>	<i>P &gt; z</i>	<i>Coficiente</i> ( $\beta$ ) <i>estandari-</i> <i>zado</i>	<i>Momio</i> <i>estandari-</i> <i>zado</i>
<i>Precario bajo</i>						
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</i> <i>(25-49 años = 0)</i>			171.09+	0.000		
12-17 años	1.8725	0.2203	8.5	0.000	0.731	2.077
18-24 años	0.5614	0.0585	9.6	0.000	0.387	1.472
50-59 años	-0.1588	0.0815	-2.0	0.051	-0.066	0.936
60 +	-0.0730	0.1509	-0.5	0.629	-0.017	0.983
Ignorada	0.6479	0.2925	2.2	0.027	0.064	1.066

<i>Nivel de escolaridad</i> ( <i>Secundaria = 0</i> )			157.18+	0.000		
Ningún año aprobado	1.0861	0.1433	7.6	0.000	0.328	1.388
Primaria o menos	0.4174	0.0528	7.9	0.000	0.334	1.397
Superior	-0.2154	0.0727	-3.0	0.003	-0.129	0.879
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
<i>Tamaño de establecimiento</i> ( <i>grande = 0</i> )			1 565.2+	.000		
Microempresa (menos de 5 trabajadores)	1.2909	0.0661	19.5	0.000	0.917	2.502
Pequeña (de 5 a 9 trabajadores)	0.6993	0.0805	8.7	0.000	0.316	1.372
Ignorado	0.5791	0.1515	3.8	0.000	0.136	1.146
<i>Grupo ocupacional</i> ( <i>Manuales = 0</i> )			279.09+	0.000		

CUADRO 4.6 (continuación)

	Coefficiente ( $\beta$ )	Desv. estandar robusto	Z	$P > z$	Coefficiente ( $\beta$ ) estandari- zado	Momio estandari- zado
<i>Precario bajo</i>						
Directivos, gerentes (1)	-1.0010	0.0766	-13.1	0.000	-0.600	0.549
Administrativos y supervisores	-0.7937	0.0743	-10.7	0.000	-0.395	0.673
Ignorado	-0.5583	0.2261	-2.5	0.014	-0.077	0.926
<i>Rama de actividad (Industria = 0)</i>			217.97+	.000		
Agricultura	0.6990	0.0751	9.3	0.000	0.442	1.555
Construcción	0.5126	0.1036	5.0	0.000	0.195	1.215
Serv. distributivos	0.0265	0.0678	0.4	0.696	0.016	1.016
Serv. productor	-0.0576	0.1098	-0.5	0.600	-0.020	0.980
Serv. sociales	0.3796	0.0897	4.2	0.000	0.242	1.174
Serv. reparación 1	0.4896	0.1125	4.4	0.000	0.237	1.268
Serv. esparcimiento 2	0.2620	0.1151	2.3	0.023	0.086	1.089
Ignorada	0.2044	0.2533	0.8	0.420	0.029	1.029

<i>Precario alto</i>						
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
<i>Grupo de edad</i> (25-49 años = 0)			245.1+	0.000		
12-17 años	2.9467	0.2263	13.0	0.000	1.906	6.729
18-24 años	0.7948	0.0761	10.4	0.000	0.908	2.478
50-59 años	-0.1830	0.1148	-1.6	0.111	-0.126	0.882
60 +	0.1931	0.1796	1.1	0.282	0.076	1.078
Ignorada	0.6583	0.5169	1.3	0.203	0.108	1.114
<i>Nivel de escolaridad</i> (Secundaria = 0)			171.69+	0.000		
Ningún año aprobado	1.6061	0.1652	9.7	0.000	0.804	2.234
Primaria o menos	0.6961	0.0707	9.9	0.000	0.924	2.520
Superior	-0.4030	0.1523	-2.7	0.008	-0.401	0.669
Ignorado	1.0971	0.3035	3.6	0.000	0.280	1.324

CUADRO 4.6. (continuación)

	Coefficiente ( $\beta$ )	Desv. estándar robusto	Z	$P > z$	Coefficiente ( $\beta$ ) estandarizado	Momio estandarizado
<i>Precario alto</i>						
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 (-5 trabajadores)	2.9036	0.0773	37.6	0.000	3.418	4.516
Pequeña (5-9 trabajadores)	1.6879	0.0988	17.1	0.000	1.264	3.540
Ignorado	1.4936	0.1798	8.3	0.000	0.582	1.790
<i>Grupo ocupacional (Manuales = 0)</i>			289+	0.000		
Directivos, gerentes (1)	-1.6984	0.1508	-11.3	0.000	-1.686	0.185
Administrativos y supervisores	-1.3574	0.1358	-10.0	0.000	-1.121	0.326
Ignorado	-0.4546	0.3278	-1.4	0.165	-0.104	0.901

<i>Rama de actividad</i> <i>(Industria = 0)</i>			244.04+	0.000		
Agricultura	1.1918	0.0993	12.0	0.000	1.248	3.482
Construcción	1.2815	0.1328	9.7	0.000	0.807	2.242
Serv. distributivos	0.0949	0.1028	0.9	0.356	0.093	1.098
Serv. productor	0.2183	0.1888	1.2	0.248	0.124	1.132
Serv. sociales	0.4550	0.1713	2.7	0.008	0.481	1.618
Serv. reparación (2)	0.7833	0.1327	5.9	0.000	0.629	1.876
Serv. esparcimiento (3)	0.5271	0.1473	3.6	0.000	0.285	1.330
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.

+ Prueba de hipótesis corresponde a Chi cuadrado.

FUENTE: Elaboración propia con base en la EHPM.

una diversidad de actores e instituciones sociales. Al intentar erradicar o debilitar al máximo las instituciones sociales que gobiernan los mercados laborales, conforme el argumento de que constituyen distorsiones que alteran el uso óptimo de los factores productivos, se están generando las condiciones ideales para la erosión de la ciudadanía laboral, si no 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.

### PERFIL SOCIOLABORAL DEL EMPLEO PRECARIO

Interesa determinar los posibles cambios en el perfil de los puestos de trabajo y de la mano de obra que están siendo más afectados 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 sociodemográfico de los puestos de trabajo precarios y de la fuerza laboral que se muestra más vulnerable.<sup>34</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 existen una alta concentración de oferta laboral y actividades de baja productividad (Oliveira, Ariza y Eternod, 1998; García y Oliveira, 2001b). Comúnmente los estudios empíricos encuentran alta concentración de empleos precarios en las ramas de actividad laboral donde se concentra el excedente de la fuerza laboral (Tokman, 1997; Martínez y Tokman, 1999).<sup>35</sup>

En términos del perfil de la fuerza laboral afectada se ha observado que la mano de obra de menor edad suele estar en una posición más vulnerable

<sup>34</sup> Si se contrastan estos perfiles con los derivados de estudios en otras sociedades se observará que los hallazgos observados en los estudios latinoamericanos coinciden con los de otras latitudes (Rodgers y Rodgers, 1989).

<sup>35</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 con la expresión *empleo precario*.

en cuanto a 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; Oliveira, Ariza y Eternod, 1998; Oliveira y García, 2001b; Martínez y Tokman, 2001). Finalmente, en cuanto al sexo de la fuerza laboral varios estudios han planteado 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 mercado de trabajo, 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).

### *El empleo precario: la mirada desde el puesto de trabajo*

Se podrá notar que el coeficiente de regresión (cuadro 4.6) que mide el efecto de laborar en una actividad dentro de un mercado de trabajo rural sobre la probabilidad de tener un empleo precario es positivo, comparado con estar empleado en mercados urbanos y para personas que tienen las mismas características en el resto de las variables controladas en el modelo.<sup>36</sup> Esto indica que en los mercados rurales la concentración de puestos de trabajo precarios es mayor que en los urbanos y que esta diferencia es estadísticamente significativa.

Más aún, la información indica que en el periodo observado el hecho de laborar en un puesto de trabajo en una zona rural, en comparación con una zona urbana, incrementa la razón de momios de ocupar un empleo precario bajo en aproximadamente 7%.<sup>37</sup> En contraste, la probabilidad de ocupar un empleo precario alto aumenta hasta 39%, manteniendo el resto de factores constante.

Este hallazgo revela que en los mercados rurales donde la presencia de actores sindicales ha sido nula (con excepción del sindicalismo bananero),

<sup>36</sup> Para simplificar la exposición, en adelante al hacer referencia a los resultados analizados se omite 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.

<sup>37</sup> Esta interpretación es válida si se amplía el nivel de significancia de las pruebas de hipótesis de 5 a 10 por ciento.

la capacidad de regulación laboral ha sido 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, 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 que en el caso costarricense<sup>38</sup> el empleo público constituyó históricamente el ámbito laboral de mayor regulación. No sólo por el acatamiento más estricto de las normas laborales, también porque fue en este sector donde el sindicalismo emergió como un actor laboral de trascendencia (Donato y Rojas, 1988). Su presencia motivó procesos de acción y negociación colectivos que explican las mejores condiciones laborales del empleo público.

Los datos consignados en el cuadro 4.1A sustentan lo antes mencionado. La distribución del empleo precario en el sector público muestra que si bien este fenómeno no estaba ausente entre los trabajadores de ese ámbito, tampoco constituía la norma. En 1989 la gran mayoría de los trabajadores de dicho sector había logrado acceder a un empleo no precario. Sólo una cuarta parte se concentraba en un empleo tipificado como de baja precariedad. Si bien los datos muestran una tendencia hacia el deterioro en el periodo de las reformas estructurales, puesto que el empleo precario bajo casi se duplicó en tanto que el empleo no precario descendió hasta representar 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.

El deterioro observado en las condiciones de trabajo del sector público es resultado de los procesos de restructuración a que han sido sometidas las instituciones que lo constituyen para ajustarse al nuevo contexto económico. Como bien lo ha mostrado María E. Trejos (1997), en este sector también hubo avance de prácticas de flexibilidad laboral du-

<sup>38</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.

rante la década de los años noventa, aunque los datos que presentamos en esta investigación muestran que sus efectos son aún bastante acotados; el mayor efecto de la restructuración, 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 consignarse por el lado del sector privado, ocultan la magnitud real de la restructuración 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 privado. La razón de momios indica que los empleados públicos, en comparación con los 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 90%. También importante, aunque inferior, fue el cambio 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 disminuye 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 para determinar lo concerniente a la conducción del proceso productivo. La debilidad o ausencia total de organizaciones sindicales en ese sector y la erosión de la capacidad de supervisión estatal han transferido al empresariado la responsabilidad principal de 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 se concluye que la mayor precariedad suele ocurrir en el segmento del mercado laboral donde las asimetrías de poder entre capital y trabajo son más pronunciadas. Éste 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 están sesgadas en favor de los sectores empresariales, las condiciones de empleo no expe-

rimentan cambios favorables para el desarrollo de procesos de integración laboral. Como hemos argumentado anteriormente, una parte del problema que ha surgido con la globalización es que, en el caso de los países del tercer mundo, éstos han erosionado tales instituciones con el fin de mejorar su competitividad en cuanto a precios. En el mejor de los casos ello puede generar empleos, pero difícilmente fomentará la ciudadanía laboral.

Si la atención se concentra en el desempeño del sector privado y adicionalmente se introducen criterios de heterogeneidad productiva asociados 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 uno de cada dos puestos de trabajo precario asociados a microempresas reporta un nivel de precariedad alto. Las diferencias, como era de esperar, son ligeramente superiores en las zonas rurales.

En segundo lugar, 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 en ese sentido, 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 150% la razón de momios de la probabilidad de ocupar un empleo precario. La situación es mucho más desfavorable cuando se trata del empleo de alta precariedad. En este caso la razón se incrementa 250% para los asalariados que laboran en microestablecimientos en comparación con los de las empresas grandes.

Estos hallazgos, coincidentes con los que han observado 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 llevan a concluir que allí la precariedad laboral avanza hasta los niveles más altos. Es decir, no se trata sólo de que el empleo precario se extienda, también de que se torna extremo.

Los establecimientos pequeños 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. Adicionalmente, el tipo de precariedad que prevalece es la que hemos catalogado como baja. Sin embargo llama la atención que entre 1989 y 2000 la precariedad alta observara un crecimiento importante entre los trabajadores contratados por establecimientos pequeños; mayor en las zonas urbanas y ligeramente moderado en las rurales. El resultado al final del periodo muestra para la pequeña empresa una ligera disminución de los empleos no precarios, relativa estabilidad de los precarios bajos, y un notable crecimiento del empleo precario alto. Para el año 2000 las cifras indican que menos de 20% del total de la 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. La precariedad laboral sigue siendo la norma entre quienes se desempeñan como asalariados en este tipo de establecimientos.

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 del establecimiento disminuye el peso de la precariedad laboral. Empero, las diferencias entre las microempresas y las empresas pequeñas respecto a las grandes son abismales. Esto último se ve reflejado en un solo dato: en todo el país, y para el año 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 siete a uno respecto a los microestablecimientos. Como se consigna en el cuadro 4.1A, estas diferencias se incrementan al pasar de la zona urbana a la rural.

Esta última comparación puede propiciar una lectura incorrecta si no se tiene en cuenta que incluso en los establecimientos más grandes la precariedad laboral está muy extendida (cuadro 4.1A). Por ejemplo, en las

zonas urbanas, donde es menor la incidencia de la precariedad laboral, menos de la mitad de los asalariados de empresas grandes tiene empleos que puedan ser catalogados como no precarios. Esto contrasta con lo observado en el caso del empleo público en dichos mercados: 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, característica negativa que se acentúa en los mercados rurales. No casualmente la bibliografía especializada en 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 mayor precariedad laboral (García y Oliveira, 2001b; Martínez y Tokman, 1999).<sup>39</sup>

Un tercer indicador que califica al empleo precario desde la perspectiva del puesto de trabajo está asociado con las características del 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 mano de obra que ocupa un lugar subordinado en el proceso productivo. 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 (trabajadores manuales).

Llama la atención la escasa o nula presencia de fuerza laboral en condición de precariedad alta entre las categorías ocupacionales superiores e intermedias, lo que contrasta de manera significativa con lo acontecido entre la mano de obra que ejecuta trabajo manual. En este último grupo, en

<sup>39</sup> Esto se ha constatado incluso en los países europeos y en EU. Véase al respecto Loveman y Sengenberger, 1990, capítulo 1.

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 efecto específico de la categoría ocupacional, indica que las inserciones en puestos intermedios o superiores tienen una incidencia favorable al reducir la probabilidad respectiva en comparación con los empleos que integran la categoría de 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 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 67 por ciento.

Es muy probable que las diferencias en 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 que 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 notablemente para el sector de la fuerza de trabajo que ocupa puestos superiores y para el que se inserta en 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 55%, en tanto que en el segundo fue de alrededor de 33% en el nivel de precariedad baja. Más pronunciadas son las caídas cuando la mirada se centra en el empleo precario alto; las variaciones en los momios son de 81.5 y 67.4%, respectivamente.

Finalmente, si el análisis se hace considerando la rama de actividad, se advierte que en el mercado de trabajo 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 se ha tornado más intensa, característica que comparten con la fuerza laboral de la rama de la construcción.

El segundo bloque lo integran las ramas de actividad en las que todavía se observa una alta incidencia de la precariedad laboral, pero menor que la del primer grupo. Éste lo conforman la rama de servicios personales ligada al turismo, donde 3 de 10 trabajadores lograron escapar de la precariedad laboral, y la rama de la 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 que el empleo precario alto es más elevado, éste pasaría a ocupar los primeros lugares.

El tercer grupo lo componen las ramas de actividad que ocupan, por así decirlo, un lugar intermedio en materia de precariedad laboral, y está conformado por la industrial y la de servicios distributivos. En ambos casos cerca de una tercera parte de la fuerza laboral ligada a puestos de trabajo localizados en éstas reporta tener empleo no precario, siendo la situación ligeramente más favorable en el sector industrial.

El cuarto y último grupo lo integrarían la rama de servicios al productor y la de servicios sociales, en donde se reporta que, respectivamente, 50 y 58% de la fuerza laboral en este sector 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 uno a uno.

Esta jerarquía es similar a la que observaron Oliveira y Ariza (1998) para el caso de México. Las autoras constataron que los subsectores que reportaron mayor precariedad laboral fueron la industria manufacturera y los servicios personales; los que ocupaban una posición intermedia eran el comercio, el transporte y las comunicaciones, y los sectores que ofrecían las mejores condiciones laborales resultaron ser los servicios sociales y los servicios al productor.<sup>40</sup> Las principales diferencias respecto a nuestros hallazgos derivan de que en Costa Rica la industria aparece ubicada en un nivel intermedio, en tanto que la agricultura se erige como

<sup>40</sup> La exclusión de la agricultura se debe a que las autoras concentran su análisis en las zonas urbanas.

una rama de actividad de alta precariedad laboral. Esto se debe a los universos analizados, ya que mientras las autoras mencionadas estudian el empleo urbano, nosotros observamos el empleo en todo el espectro del mercado laboral.

Si se retoma ahora el 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 muestra una situación más desfavorable que la observada en el sector industrial. Dos excepciones a esta tendencia son los servicios distributivos y los servicios al productor, lo que indica que en estos subsectores las condiciones laborales no parecen mostrar diferencias importantes respecto a 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>41</sup> se tiene una jerarquía en que 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 y empleo no precario se incrementa 55% en comparación con la rama industrial. Un segundo lugar le corresponde a la rama de actividad de servicios personales, ligada a la reparación, el mantenimiento, el aseo y la limpieza. En este caso la razón de momios comentada se incrementaría 27% cuando el trabajo se localiza en esta rama en comparación con la 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 21% respecto a la categoría de comparación. Y la cuarta y última corresponde a la rama de actividad ligada a los servicios personales de esparcimiento, recreación, restaurantes y hoteles, donde el incremento en los momios estudiados es de 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 los servicios distributivos y los servicios al productor, el resto de las ramas de actividad tiene un desempeño negativo respecto a la industria, sólo que ahora las distancias en las razones

<sup>41</sup> En comparación con el sector industrial y manteniendo el resto de los factores constantes.

de momios crecen de forma muy significativa. Nótese que el momio de agricultura indica que el ubicarse en esta rama de actividad incrementa la razón de probabilidades de tener un empleo precario alto en casi 250% respecto al sector industrial. En el sector de la construcción el incremento en la razón de momios fue de 124%; por debajo de estas dos ramas se ubicó servicios de reparación, aseo, limpieza y doméstico, donde esta razón fue de 88%, seguido de servicios sociales, cuya comparación con la rama industrial depara un incremento en la relación de momios de 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 las ramas tiene un desempeño negativo; las únicas dos excepciones son los servicios al productor y los servicios distributivos, que no muestran diferencias significativas respecto al sector industrial. Debe llamarse la atención sobre los servicios distributivos, ya que esta rama se comporta de manera atípica respecto a lo observado en otros países latinoamericanos. Se requiere indagar más para determinar las razones que se ocultan detrás de esto.

En el caso del empleo precario bajo, la rama agrícola y los servicios personales reportaron una incidencia mucho más desfavorable. En el empleo precario alto la agricultura volvió a destacar como la rama más desfavorable, y la construcción desplazó a los servicios personales como la segunda rama de importancia con efectos muy adversos sobre esta probabilidad. 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 de la 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 los mercados laborales con alta heterogeneidad productiva este tipo de establecimientos a lo sumo puede 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 mayor integración laboral y social. Estos empleos constituyen, en el mejor de los casos, una válvula de escape que permite sobrevivir a amplios contingentes de la fuerza laboral, pero sobre la base de 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 (cuadro 4.1A). En el caso de las actividades industriales, los datos de 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 inferior, pues incluso en los establecimientos grandes 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 la 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 se suele concentrar la fuerza laboral excedentaria. Por lo regular allí no hay barreras de movilidad para la mano de obra, salvo las que impone el mismo capital. Podrá notarse que este perfil no corresponde a los ámbitos del mercado de trabajo que históricamente han mostrado un alto nivel de regulación, sino todo lo contrario. La evidencia empírica revela con contundencia que el empleo precario tiende a concentrarse en las actividades donde las instituciones que gobiernan los mercados laborales son débiles, contra lo que sostienen los teóricos del ajuste estructural y la economía neoclásica.

El sector público, único ámbito laboral donde históricamente tuvo lugar un proceso dinámico de acción colectiva y de 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 clave que han aminorado el efecto del empleo precario en este sector.

Finalmente, la evidencia empírica ofrecida muestra con claridad que los mercados en 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 instrumentar esquemas de flexibilidad productiva y laboral muy amplias, la transición hacia el nuevo modelo de acumulación favorece la expansión y la profundización del empleo precario.

### *El perfil de la fuerza laboral más vulnerable*

Cuatro son los indicadores que se han tomado en cuenta para caracterizar el perfil de la fuerza de trabajo según la relación que guarda con el empleo precario: la edad, el sexo, la posición que se ocupa dentro del hogar (jefatura) y el nivel de educación. 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 tales respuestas en contextos de crisis y reestructuración productiva es la incorporación de más fuerza laboral “secundaria” en el mercado de trabajo (Navarrete, 2001; Cortés y Rubalcava, 1993; Benería, 1992) y, puesto que esta mano de obra carece de experiencia laboral y su nivel de formación es bajo, sus inserciones ocupacionales suelen ser 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, varios estudios han mostrado que las tendencias de feminización del mercado laboral se han acentuado en el periodo 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 oportunidades en estos mercados, tanto

como a los procesos de segregación ocupacional de larga data, el trabajo extradoméstico de las mujeres tiende a concentrarse, predominantemente, en actividades donde es alta la presencia de empleo precario, incrementando por esta vía su presencia en actividades laborales que reproducen los patrones históricos 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 desprende un conjunto de hipótesis sobre el perfil de la fuerza de trabajo 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 que ocupa un lugar “secundario” dentro de la unidad doméstica y la de las mujeres, candidatas a mostrarse como más vulnerables desde el punto de vista laboral.

Para probar este conjunto de hipótesis de trabajo es necesario regresar a los resultados derivados del análisis de regresión multinomial sintetizados en el cuadro 4.6. La información contenida en él permite subrayar los siguientes hallazgos.

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 llevan la jefatura del hogar y quienes no lo hacen. Se supondría aquí que tal jefatura corresponde a 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 4.4.A muestra que en efecto, así es en términos relativos. Adicionalmente se observa que durante el periodo de las reformas estructurales la posición de la fuerza laboral principal (jefes), tanto como de la secundaria se ha deteriorado. En ambos casos disminuyó su presencia en el empleo no precario y aumentó de forma considerable tanto en el empleo precario bajo como en el precario alto. Esto último es cierto principalmente para quienes asumen la jefatura del hogar.

Conviene observar que las tendencias en curso no parecen alterar los patrones estructurales. Las diferencias de nivel entre la fuerza laboral “secundaria” y la que tiene la condición de jefatura del hogar se mantienen. Para probar esta hipótesis debemos remitirnos al cuadro 4.6. Al analizar los coeficientes de regresión referidos a la comparación entre los jefes y los 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 tanto en el nivel de precariedad baja como en el de alta. 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 cerca de 17% en comparación con la mano de obra “secundaria” del hogar. En el segundo caso, el del empleo precario alto, la disminución es mucho más pronunciada y representa una caída de casi 50% en dicha razón.

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, movilizadas las más de las veces como recurso paliativo para sobrellevar el peso de la reproducción social del hogar, se topa con un mercado laboral que actúa en su contra. Relacionado con el punto anterior, como expusimos 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 revelan con toda claridad que este tipo de inserción laboral tiene mayor incidencia entre la fuerza de trabajo adolescente, que se presenta como la más afectada, en extensión y profundidad, por la precarización laboral. De igual manera, los jóvenes comprendidos en el grupo de 18 a 24 años muestran una incidencia mayor que la fuerza laboral comprendida entre 25 y 60 años. Los adultos mayores se acercan más 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 año 2000 dos terceras partes de quienes lo integraban estaban ligados a 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 (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 de 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, lo que es explicable por el hecho de que la gran mayoría de quienes integran este grupo debió ingresar al mercado de trabajo en un contexto histórico más favorable; consecuentemente sus condiciones actuales son una resultante de su trayectoria laboral. El peso de la historia opera en su favor, en tanto preserven su condición de asalariados. Probablemente una vez que se jubilen, si sus pensiones son limitadas, reingresarán al mercado en alguna modalidad de autoempleo (cuenta-propismo) o subcontratación “sumergida”. Si ello ocurre, su condición experimentará serios deterioros. Sin embargo la información disponible no permite explorar esta hipótesis.

Si se observa 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 100% respecto al grupo de comparación, manteniendo el resto de factores constante. En tanto que para el grupo de jóvenes (18 a 24) el crecimiento en la razón de momios correspondiente fue de poco menos de 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. Las únicas diferencias significativas que se advierten se refieren a los grupos de menor edad. El resto de los grupos etarios no muestra diferencias notables en la probabilidad de estar vinculado a un empleo precario cuando se le compara con el grupo de referencia. En cuanto a la población adolescente, se observa un elevado incremento 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 reporta un incremento de casi 150 por ciento.

El análisis muestra de manera contundente que el empleo precario alto afecta en forma desproporcionada a la mano de obra de menor edad en comparación con el grupo principal de la fuerza de trabajo. Así, la in-

tegración 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 pueda obstaculizar o dificultar los logros educativos, en lo esencial la información muestra que cuando la fuerza de trabajo se ve forzada a integrarse tempranamente al mundo del trabajo asalariado se activan procesos de desigualdad de orden estructural. El empleo asalariado en 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, pues 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 periodo de reformas estructurales, sino más bien, como muestra la evolución, la tendencia parece haberse acentuado (cuadro 4.5A)

Por otro 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 las que tratan sobre el capital humano (Becker, 1975; Ciccone y Papanioannow, 2005; Canudas, 1997), indicarían que la inserción laboral mejoraría conforme aumentara el nivel educativo de la fuerza de trabajo. El análisis descriptivo revela un patrón afín a estos planteamientos teóricos (cuadro 4.6A). Así pues, la incidencia del empleo precario es mucho mayor entre la población con menor nivel de calificación formal y desciende progresivamente conforme se incrementa el nivel educativo. Adicionalmente, el empleo precario de mayor intensidad se concentra principalmente en el grupo de fuerza laboral que ni siquiera logró 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 la precariedad laboral se incrementa conforme disminuye el nivel educativo de la población. Adicionalmente, ratifican que la intensidad de la precariedad laboral también es mayor entre la fuerza de trabajo cuyos niveles educativos son inferiores.

En el nivel de precariedad baja se advierte que la razón de momios respectiva para la población que reportó no tener ningún año de educación aprobado se incrementa 39% en comparación con el grupo de referencia (nivel de secundaria). Nótese que para quienes han cursado algún grado 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 algún nivel de educación secundaria. Lo contrario acontece cuando la comparación se realiza con el grupo que ha logrado superar este nivel: su probabilidad de enrolarse en un empleo precario bajo desciende la relación de momios indica que la caída oscila alrededor de 12% respecto al grupo de comparación, manteniendo el resto de los factores constante.

Si el análisis se centra en los resultados obtenidos en el caso de la precariedad alta, aunque se mantiene el mismo patrón los efectos de la escolaridad se hacen sentir con mayor fuerza. Carecer de algún nivel educativo formal incrementa 150% la razón de momios de tener un empleo precario 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 134% 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 aproximadamente 33 por ciento.

Los resultados no dejan mucho espacio para poner en tela de juicio la importancia para la fuerza laboral de la acumulación de calificaciones formales, a efectos de disminuir la probabilidad de ser afectada por las tendencias de precarización laboral en curso. Basta con recordar que en el año 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 lograron 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 de 20% lograba acceder a empleos no precarios.

El análisis muestra con claridad que los efectos positivos no se logran con 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 en países como los latinoamericanos 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. Cabe mencionar que las estimaciones de la CEPAL concluyen lo mismo pero respecto a la pobreza.

Finalmente, si se observan las diferencias entre hombres y mujeres se debe concluir que la precariedad laboral afecta mayormente a la mano de obra femenina. Éste es un hallazgo generalizado. El patrón se repite tanto en el nivel de precariedad bajo como en el alto. En el primer caso la razón de momios se incrementa 26% cuando el puesto de trabajo lo ocupa una mujer en comparación con un hombre. En el segundo, el de precariedad alta, el incremento es incluso muy superior, pues la razón de momios aumenta hasta 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 las desigualdades de género, sino que en materia de precariedad laboral las diferencias se incrementan conforme la precariedad se profundiza, ratificando una vez más la discriminación de género en los mercados de trabajo.

El análisis de los perfiles de la fuerza laboral ligada a puestos de trabajo precario confirma que en materia de vulnerabilidad laboral hay características de la mano de obra que constituyen factores de inequidad. Así, se identifica a las mujeres, los adolescentes y jóvenes y a 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 podría corregir por sí misma tales 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 está afectando para bien. En este sentido, los cambios que se están operando en la economía y los mercados de trabajo tienden a generar una dinámica y un clima laboral propicios para la reproducción de las desigualdades históricas de larga data. En el contexto de consolidación del nuevo modelo de acumulación el déficit de integración laboral no está siendo superado; queda pendiente aún re-

solver si se está acentuando. En el apartado siguiente abordaremos directamente este último punto.

### *Acentuación de las tendencias de precarización laboral*

La bibliografía especializada sobre las reformas estructurales y el 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: 1) tendencia creciente a la “feminización” de los procesos de precarización laboral, indicando con ello el efecto diferencial y más acentuado de los procesos de expansión del empleo precario entre las mujeres (Leiva, 2000; Standing, 1989; Abreu, 1995); 2) 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 internacional (Castells, 2000; Carnoy, 2000); 3) 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); 4) 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 funciona para el caso costarricense es necesario retomar el análisis multivariado,<sup>42</sup> pero introduciendo ahora hipótesis de cambio sobre los factores explicativos que condicionan la probabilidad de tener un empleo precario.<sup>43</sup> Ello motiva el ajuste

<sup>42</sup> Formalmente este modelo se define en los mismos términos que el analizado antes. La diferencia radica en la introducción de los términos de interacción entre las variables sustantivas y el año de referencia (2000).

<sup>43</sup> Como bien lo explican Greene (2000) y Gujarati (2001), la hipótesis aquí es que hubo un cambio no sólo en el nivel, también en las pendientes de las variables introducidas en el modelo de regresión.

de un nuevo modelo de regresión, y su especificidad deriva de la introducción de un conjunto de variables de interacción, todas ellas definidas 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 la ecuación 3 en los siguientes términos:

$$P(Y = h / X_1, X_2, \dots, X_k) = \frac{e^{\alpha_0 + D\alpha_1 + b_{h1}x_1 + b_{h1}x_1d2000 + \dots + b_{hk}x_{hk}}}{1 + \sum_{h=1}^{M-1} e^{\alpha_0 + D\alpha_1 + b_{h1}x_1 + b_{h1}x_1d2000 + \dots + b_{hk}x_{hk}}} \quad (3)$$

donde

$$h = 1, 2, 3,$$

$$M-1$$

$$k = 33$$

Se incluyen cinco variables de interacción para modelar el efecto diferencial que tiene el año de observación sobre las variables sustantivas.

Al igual que en el análisis presentado en la sección anterior, la interpretación de los resultados, resumidos en el cuadro 4.7, 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 se relacionan con las hipótesis de trabajo esbozadas. En todos los casos se parte de una hipótesis nula (Ho) según la cual los coeficientes de regresión analizados de 1989 y 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 escrutinio 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 ( $\text{sexo} \cdot \text{d}2000$ ) tiene 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 revela que el cambio observado en el periodo en estudio no es significativo, lo que lleva a rechazar la hipótesis de feminización del empleo precario en este nivel.

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 efecto diferencial del sexo en el tiempo indica que la probabilidad para 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 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 periodo 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 profundidad, lo que como era de esperarse, no constituye una conclusión positiva desde el punto de vista de la equidad de género.

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 “informativas” en la dinámica productiva.

Los resultados indican que el coeficiente de la variable de interés ( $\text{Superior} \cdot \text{d}2000$ ) tiene el signo esperado, es decir, en el periodo 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 pre-

CUADRO 4.7. Regresión multinomial sobre condicionantes sociodemográficos y laborales del empleo precario

	<i>Coficiente</i> $\beta$	<i>Desv.</i> <i>estándar</i> <i>(robusto)</i>	Z	<i>P &gt; z</i>
<i>Precario bajo</i>				
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
<i>Sexo (Mujer = 1)</i>	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>
<i>Jefatura (Jefe = 1)</i>	-0.2291	0.0531	-4.31	0.000
<i>Grupo de edad</i> <i>(25 a 49 = 0)</i>			189.80+	0.000
12 a 17 años	1.8847	0.2203	8.56	0.000
18 a 24 años	0.5657	0.0586	9.65	0.000
50 a 59 años	-0.1547	0.0815	-1.9	0.058
60 +	-0.0741	0.1518	-0.49	0.626
ignorada	0.6538	0.2912	2.25	0.025
<i>Nivel educativo</i> <i>(Secundaria = 0)</i>			150.56+	.0000
Sin educación formal	1.0899	0.1438	7.58	0.000
Primaria	0.4198	0.0530	7.92	0.000
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>
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 estableci-</i> <i>miento (Grande = 0)</i>			959.19+	0.000
Microempresa (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>

CUADRO 4.7 (continuación)

	Coefficiente $\beta$	Desv. estándar (robusto)	Z	$P > z$
Tamaño ignorado	0.5780	0.1524	3.79	0.000
<i>Grupo ocupacional</i> (Manual = 0)			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
Ignorado	-0.5576	0.2277	-2.45	0.014
<i>Rama de actividad</i> (Industria = 0)			216.44+	0.000
Agricultura	0.6976	0.0753	9.27	0.000
Construcción	0.5077	0.1040	4.88	0.000
Serv. distributivos	0.0217	0.0680	0.32	0.749
Serv. productor	-0.0635	0.1102	-0.58	0.564
Serv. sociales	0.3743	0.0899	4.17	0.000
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>
Serv. esparcimiento	0.2558	0.1981	1.29	0.197
<b>Esparcimiento* d2000</b>	<b>0.0029</b>	<b>0.2318</b>	<b>0.01</b>	<b>0.990</b>
Ignorada	0.2004	0.2531	0.79	0.428
<i>Precario alto</i>				
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
<i>Sexo</i> (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>
<i>Jefatura</i> (Jefe = 1)	-0.5053	0.0717	-7.05	0.000
<i>Grupo de edad</i> (25 a 49 = 0)			268.23+	0.000
12-17 años	2.9681	0.2265	13.11	0.000
18-24 años	0.7975	0.0764	10.44	0.000

CUADRO 4.7 (continuación)

	<i>Coficiente</i> $\beta$	<i>Desv.</i> <i>estándar</i> <i>(robusto)</i>	Z	<i>P &gt; z</i>
<i>Precario alto</i>				
50-59 años	-0.1715	0.1149	-1.49	0.135
60 +	0.1888	0.1808	1.04	0.296
Ignorada	0.6708	0.5219	1.29	0.199
<i>Nivel educativo</i> <i>(Secundaria = 0)</i>			164.70+	0.000
Sin educación formal	1.6115	0.1657	9.72	0.000
Primaria	0.7011	0.0708	9.9	0.000
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>
Ignorado	1.0889	0.3050	3.57	0.000
Zona (rural = 1)	0.2534	0.0655	.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 estableci-</i> <i>miento (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>
Pequeña	1.6852	0.0989	17.05	0.000
Ignorado	1.4771	0.1808	8.17	0.000
<i>Grupo ocupacional</i> <i>(Manual = 0)</i>			280.5+	
Directivos, gerentes (1)	-1.6949	0.1505	-11.26	0.000
Administrativos y supervisores	-1.3586	0.1356	-10.02	0.000
Ignorado	-0.4394	0.3325	-1.32	0.186
<i>Rama de actividad</i> <i>(Industria = 0)</i>			241.4+	0.000
Agricultura	1.1724	0.0996	11.77	0.000
Construcción	1.2573	0.1332	9.44	0.000

CUADRO 4.7 (conclusión)

	Coeficiente $\beta$	Desv. estándar (robusto)	Z	P > z
<i>Precario alto</i>				
Serv. Distributivos	0.0733	0.1031	0.71	0.477
Serv. Productor	0.1963	0.1885	1.04	0.298
Serv. Sociales	0.4194	0.1705	2.46	0.014
Serv. Reparación (2)	1.1230	0.1996	5.63	0.000
<b>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>S. esparcimiento* d2000</b>	<b>0.0807</b>	<b>0.2855</b>	<b>0.28</b>	<b>0.777</b>
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.

+ Pruebas Chi cuadrado.

FUENTE: Elaboración propia con base en la EHPM.

cariedad. Sin embargo en ambos casos la significancia estadística de estos “regresores” indica que las diferencias observadas no son relevantes en el nivel de 5%.<sup>44</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 a 10%.<sup>45</sup> Se requiere indagar más en este terreno para dilucidar el alcance de los procesos de polarización educativa. Los datos y las pruebas mostrados no son concluyentes.

<sup>44</sup> En el caso del empleo precario bajo la prueba resulta significativa si se amplía el nivel de significancia hasta llevarlo a 10%. Sin embargo esto implica que también se incrementa el margen de error. Es decir, que la prueba pierde poder discriminante.

<sup>45</sup> Debe tenerse cuidado con este resultado, pues sólo se ha sometido a prueba una de las múltiples hipótesis posibles en este campo.

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 condiciones de empleo en el contexto estudiado. La variable de interés en este caso (microempresa\*2000) muestra un comportamiento diferente según 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 acarreado 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, no se puede rechazar la hipótesis nula según la cual la magnitud de los coeficientes de regresión observados entre 1989 y 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 periodo 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 de 95 por ciento.

Este hallazgo puede generar alguna perplejidad. Empero, podría encontrar algunas explicaciones sobre las 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 mejoría 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 periodo en estudio. No obstante, 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 en el mundo urbano se experimentó un incremento en el nivel de precariedad alta, en el 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 o rurales. Kaimowitz (1992) y Weller (1996) han sugerido una hipótesis que puede explicar lo acontecido en el mundo rural. 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 se 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 éstos 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. La profundización de la tendencia de precarización sería el efecto esperado. Habrá que indagar con más agudeza sobre este particular para brindar una explicación más elaborada de las tendencias que se observan.

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 ( $S. \text{reparación} * d2000$ ), indicando que en efecto, en el periodo 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 está ubicado en este sector 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 de 95 por ciento.<sup>46</sup>

Si se cambia el nivel de precariedad laboral se tiene que al comparar lo acontecido entre 1989 y 2000 hay 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 los 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.

La interpretación de lo acontecido con el desempeño del sector de servicios turísticos es más sencilla. 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 que habría que concluir que la situación observada en este sector no ha cambiado durante el periodo de reformas estructurales.

Esta última conclusión podría inducir a una interpretación positiva. Empero, en este caso el estancamiento puede interpretarse en el sentido opuesto. La razón es que en este subsector se agrupan las actividades del turismo, una de las más dinámicas del nuevo modelo económico y principal fuente de divisas de la economía costarricense actual.

El análisis de regresión pone en evidencia que este subsector carece de potencial para mejorar las condiciones de empleo de un contingente de la fuerza laboral que está inserto allí. 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

<sup>46</sup> La lectura aquí se torna crítica, pues se puede rechazar o no la hipótesis nula. Lo pertinente sería ampliar el intervalo de confianza a 90%, haciendo la prueba menos rigurosa en cuanto a las reglas de rechazo.

su temporalidad, también por la tendencia a utilizar modelos de contratación no regulados, o bien a no reconocer los derechos sociales de 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 indica que la tendencia es hacia un mayor deterioro de los empleos radicados en este subsector, aunque por ahora no se ha expresado con fuerza suficiente para mostrar diferencias en el periodo analizado.

Podría afirmarse que en el actual modelo de acumulación el empleo ligado a los sectores dinámicos no necesariamente constituye 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 (M.E. Trejos, 2004; Acuña, 2004; Banuett, 2003) y entre las 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. Por esta razón 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 de trabajo que erosionan la función de integración social del empleo.

Concluiremos con la reseña de los principales hallazgos producto de las pruebas de hipótesis referidas al cambio en los coeficientes de regresión en el tiempo. Primero, se observó la feminización del empleo precario, si bien se trata de una tendencia acotada al nivel de precariedad alto. Segundo, la evidencia sobre 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 observó 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 el 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 indica que la mayoría de los cambios apunta hacia una precarización moderada, lo que es consistente con los hallazgos generales que presentamos en la sección primera de este capítulo. La excepción, claro está, la constituye lo acontecido con la fuerza laboral femenina, cuya tendencia es hacia la expansión del empleo de precariedad alta.

## V. CONCLUSIÓN

He aquí una síntesis de los principales hallazgos observados en la investigación. Se incluyen adicionalmente ciertos temas que convendrá profundizar 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, quienes emplean múltiples recursos heurísticos y metodológicos. Se pudo reconocer dos grandes perspectivas analíticas en cuanto al uso que se hace de esta noción. La primera es un enfoque amplio que califica como precaria toda ocupación que no alcanza a satisfacer un conjunto de condiciones laborales previamente definidas. Desde esta perspectiva el término se utiliza para estudiar el empleo asalariado y el trabajo no asalariado y calificar las deficiencias que se adviertan en las condiciones de trabajo. El otro enfoque hace un uso restringido de este concepto al limitar su aplicación al empleo asalariado. En esta vertiente el término “precario” se introduce con la intención de calificar el efecto negativo de los procesos de restructuración económica, institucional y productiva desencadenados sobre las condiciones de trabajo, que, según se postula, expresan una tendencia de remercantilización de la fuerza 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 por cuanto la unidad de análisis es precisa. No se califica con esta noción a los sujetos laborales sino a las condiciones de empleo, que sintetizan en el puesto de trabajo la concreción de un modelo de relaciones laborales vigente en una unidad productiva, y que a su vez reflejan la estrategia adoptada por las empresas para competir en mercados globalizados con el afán de preservar su competitividad y hacer viables los procesos de acumulación.

En términos analíticos la precariedad laboral es el resultado de una confluencia de procesos que actúan simultáneamente sobre el mundo del trabajo asalariado. En concreto, por un lado están 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 a estrategias de flexibilidad productiva, organizacional y laboral. Y, finalmente, el deterioro del poder de las organizaciones laborales autónomas, en particular del sindicalismo.

Cabe advertir 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 un uso descriptivo orientado a clasificar las condiciones laborales deficientes, tiene un sentido analítico preciso. Este último se deriva del vínculo entre el empleo y la 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 las posibilidades de integración social.

El análisis realizado en el ámbito conceptual resaltó la existencia de varias dimensiones comprendidas en la noción de precariedad laboral. En concreto se pudo determinar que esta noción remite al menos a los siguientes ámbitos: *estabilidad laboral*, que 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 un aspecto clave; *organización de la jornada laboral*, que 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*, que 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*, que condensa las posibilidades que brinda el empleo para acceder a una red de seguridad social generada para dar protección y seguridad a la fuerza laboral y su familia frente a los 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 dichas 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: la precariedad laboral extrema, que se alcanza cuando se observan deficiencias en todas las dimensiones analizadas, y el extremo opuesto representado por el empleo no precario, que se logra cuando no se observa ninguna deficiencia en estos campos. En 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, lo que 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, que se traduce en un recurso disponible para fomentar la integración social; al menos en sus elementos básicos.

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 una economía que ha fortalecido sus niveles de integración y dependencia del funcionamiento de los mercados globales. El modelo de acumulación vigente 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: 1) 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); 2) el desplazamiento del mercado interno 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);<sup>1</sup> 3) la estructuración de los nuevos polos de acumulación en torno a las mercancías exportables

<sup>1</sup> Incluyendo aquí al Mercado Común Centroamericano.

y al turismo; 4) la transnacionalización de los polos de acumulación más rentables y globalizados como consecuencia 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 logrado en las últimas dos décadas.

La consolidación de este nuevo patrón de acumulación ha favorecido una expansión moderada de la economía costarricense. El crecimiento logrado se explica, fundamentalmente, por la participación de las actividades productivas ligadas al comercio exterior. 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 del sistema productivo: por un lado se estructuró un sector de tipo transable, altamente dinámico, con un elevado nivel tecnológico, totalmente integrado a los circuitos de producción globalizada, que exhibe escasa articulación productiva y económica con el conjunto de la economía nacional y capacidad limitada de absorción laboral.<sup>2</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 y competitividad para enfrentar los desafíos de la apertura comercial y muestra un marcado rezago tecnológico y productivo. Contrario al caso anterior, este sector sigue siendo 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 la consolidación del nuevo modelo de acumulación, los mercados de trabajo han experimentado notables cambios. En términos de hallazgos sustantivos lo más relevante es lo siguiente:

- Durante la fase de transición hacia el nuevo modelo de acumulación, los mercados laborales tuvieron capacidad de generar

<sup>2</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.

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 salarización existente.

- Se ha observado un notorio incremento de la participación de las mujeres en los mercados de trabajo. Si bien esa tendencia de feminización se originó en el contexto del periodo 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 los nuevos requerimientos de mano de obra en los polos de acumulación dinámicos del nuevo modelo económico (turismo, maquila textil, producción de flores, ornamentales, frutas, etc.), y 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, etcétera.).
- Se observó un proceso de cambio muy notorio en la composición sectorial de la fuerza de trabajo en favor de una creciente terciarización de estos mercados, al mismo tiempo que se constató la contracción del empleo industrial y especialmente del agrícola. La expansión del empleo en servicios se explica fundamentalmente por el dinamismo en las ramas de servicios al productor, personales y distributivos.
- Se documentó una disminución en el peso relativo del empleo público como consecuencia de las políticas de contención del gasto y de reducción del tamaño del Estado. Se trata de un cambio cualitativo de gran trascendencia. Al limitarse la capacidad de generación de empleo 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 en el 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 el tema y relacionarlo con el comportamiento del mercado de trabajo actual.

- En materia de heterogeneidad laboral se reportó una 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 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 (95%) corresponde al trabajo por cuenta propia no calificado. Ello no ha cambiado durante el periodo en estudio.

Dicho en breve, el nuevo modelo de acumulación no parece haber alterado el balance en este campo. Por ahora persisten los patrones de heterogeneidad laboral estructurales, y 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.

La conclusión principal, en cuanto a la composición de los mercados laborales, es que en el contexto del nuevo modelo de acumulación la heterogeneidad laboral ha sido recreada más que alterada. Es probable que en el futuro esta heterogeneidad llegue a ser más pronunciada debido a la creciente polarización productiva que se observa 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. Ésta 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 son las implicaciones que ello tendrá en el comportamiento de los mercados laborales constituye una veta de investigación abierta.

En lo que constituye el núcleo central del libro, 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 periodo de cambio del modelo de acumulación ha sido gradual, y tal 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 dicha 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 el país, resultado del proceso de adaptación de este tipo de políticas al contexto sociopolítico nacional. La introducción de las reformas de cambio estructural, en un contexto democrático, ha permitido que diferentes fuerzas sociales intenten atemperar sus efectos económicos, sociales y laborales. El resultado es una transformación del modelo de acumulación que avanza de manera pausada, lo que explica por qué los cambios acaecidos en los mercados laborales no son radicales.

Segundo, por la ausencia de una política abierta y proactiva de transformación de las leyes laborales. Sin duda esto 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 ciertas prácticas que terminan traducándose en una precarización laboral más aguda.

Cabe sin embargo indicar que el reconocimiento de lo 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 ocurrido en este caso por la vía de los hechos. Se han adoptado medidas para el debilitamiento de la capacidad de reglamentación efectiva del Estado y se han impulsado estrategias para erosionar del 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 acontecen en el ámbito de las empresas y no constituyen un contrapeso en el mundo del trabajo.

Tercero, se constató un alto grado de precariedad laboral que “antecede” a la ejecución de las políticas de ajuste estructural. Éste es un fenómeno que resulta complejo 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 que 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, que acarrió 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 que, a pesar de su carácter heterodoxo y expansivo, también allanaron el terreno para una mayor desregulación laboral de facto. Se requiere más investigación en este campo para deslindar de manera precisa cuánta de la precariedad laboral observada a finales de la década de los años ochenta 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 valioso para llenar tal vacío.

En términos sectoriales se comprobó, de conformidad con la hipótesis planteada, que la precariedad es más aguda en el sector privado de la economía en comparación con la del sector público. En el ámbito espacial se notó que es considerablemente más pronunciada en el sector rural. De hecho los mercados de trabajo rurales emergieron como un ámbito muy proclive 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 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, los servicios al productor y los servicios sociales emergieron como los ámbitos donde el fenómeno está menos extendido. Sorpresivo resultó el desempeño de los servicios distributivos, por cuanto el fenómeno no adquiere la magnitud que se ha observado en otros contextos latinoamericanos. Sugerimos aquí dos explicaciones hipotéticas que convendrá explorar 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 empleo por cuenta propia y, por tanto, no se expresa como empleo asalariado precario. Segundo, una 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 los servicios distributivos se ve alterado por un efecto de composición. Para aislar este efecto se requiere trabajo de campo específicamente diseñado con tal propósito. Éste constituye también un ámbito de indagación en el que habrá que trabajar en el futuro.

Fue notorio asimismo que existe una relación inversa entre el tamaño del establecimiento y el nivel y la 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, la que planteaba que el problema del empleo precario se acentúa entre los establecimientos de menor tamaño. La razón de fondo deriva del hecho de que estas unidades de producción han tendido 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 tal 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. En este último terreno la investigación debe profundizarse; en particular sería conveniente adoptar un modelo de análisis comparativo basado en el estudio de casos que controlara no sólo por tamaño de empresa, también por destino de producto y nivel de desarrollo tecnológico.

En términos del perfil de la fuerza laboral más vulnerable las hipótesis de trabajo se han corroborado; no se observó gran novedad en este campo. Se advierte 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, con 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 forman parte del grupo de mano de obra de mayor vulnerabilidad. Hemos formulado una explicación a este resultado. A nuestro entender ello resulta de que quienes hoy 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 dichas tendencias afectan con más intensidad a los de reciente ingreso, que se topan con un mercado de trabajo que ha cambiado sus reglas de operación.

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 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. El de Costa Rica ha

sido un caso de aplicación moderada de ajuste e ilustra esta tesis, puesto que conforme maduraron las reformas se incrementó el empleo precario. Más aún, los datos contradicen la tesis de que con un mayor nivel de desregulación podrían obtenerse saldos laborales positivos. La evidencia empírica muestra que la vulnerabilidad de la fuerza de trabajo se concentra precisamente en los sectores económicos, en las empresas y entre la mano de obra cuyo acceso a la regulación, la protección y la acción colectiva en el mercado de trabajo ha sido menor. Consecuentemente, debe indicarse que la evidencia sugiere que la mayor desregulación laboral y una creciente flexibilización de las prácticas de contratación, así como la imposición de mayores restricciones a la acción colectiva en el mundo del trabajo favorecerán un mayor deterioro de la calidad del empleo asalariado.

El caso costarricense ilustra que en sociedades como las latinoamericanas, caracterizadas por una notoria heterogeneidad productiva y laboral, una pronunciada asimetría de poder entre el capital y el trabajo, un excedente estructural de mano de obra y una cobertura limitada de la regulación laboral, las políticas de desregulación y la 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. La precarización laboral no sólo deteriora las condiciones de trabajo y erosiona las posibilidades de ejercicio de la ciudadanía, también mina considerablemente las posibilidades de consolidar y profundizar la democracia.



## VI. 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 (eds.), *El trabajo de las mujeres en el tiempo global*, Isis-internacional (Ediciones de las mujeres, 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*, Porvenir/ICES/Flacso, San José.
- Agulló, Esteban (2001). “Entre la precariedad laboral y la exclusión social: los otros trabajos, los otros trabajadores”, en Esteban Agulló y Anastasio Ovejero (coords.), *Trabajo, individuo y sociedad: perspectivas psicosociológicas sobre el futuro del trabajo*, Pirámide, Madrid.
- Alonso, Eduardo (2002). “Política industrial en Costa Rica”, ponencia presentada en el 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*, Trotta, España.
- Altenburg, Tilman, Wolfgang Hein y Jürgen Weller (1990). *El desafío económico de Costa Rica: desarrollo agroindustrial autocentrado como alternativa*, DEI, San José.
- Altimir, Óscar y Luis Beccaria (1999). *El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina*, CEPAL (Serie Reformas Económicas, 28), Santiago de Chile.
- Amin, Samir (1999). *El capitalismo en la era de la globalización*, Paidós, 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 (comp.), *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*, núm. 40, abril, pp. 87-104.
- \_\_\_\_\_ (1998). *Políticas sociales, familia y trabajo en la América Latina de fin de siglo*, CEPAL/Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- Arrighi, Giovanni (1999). *El largo siglo XX: dinero y poder en los orígenes de nuestra época*, Akal, Madrid.
- Balassa, Bela et al. (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, BM, Washington D.C.
- \_\_\_\_\_ (1995b). *Workers in an Integrated World*, World Development Report, 1995, BM, Washington, D.C.
- Banuet, Marcelle (2003). "Situación laboral en las zonas bananeras del Caribe costarricense", ASEP/ROLA/FOFO Emaus, mimeo.
- Barahona, Manuel, Pablo Sauma y Juan Diego Trejos (1999). "La política social costarricense y las reformas económicas 1983-1977", en C. Conejo Fernández et al. (comps.), *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", en Manuel A. Gómez y Rita Schwentesius (coords.), *El campo mexicano: ajuste neoliberal y alternativas*, CIESTAAM/Universidad Autónoma de Chapingo, México.
- BCCR (2001). "Importancia de las empresas de alta tecnología en Costa Rica", ponencia presentada en el seminario Industrial Upgrading, Employment and Equity in Costa Rica: Implications of an Emerging Chain in Electronics, organizado por SSR/Flacso-Costa Rica/CODETI, San José, 16 y 17 de marzo.
- Beccaria, Luis (1999). "Modalidades de contratación por tiempo determinado: el caso argentino", en Víctor Tokman y Daniel Martínez (eds.), *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, Nueva York.
- 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, Colorado.
- \_\_\_\_\_. (1999). "El debate inconcluso sobre el trabajo no remunerado", *Revista Internacional del Trabajo*, OIT, vol. 118, núm. 3, pp. 321-346.
- Benites, Marcela (1990). "Hogares y fuerza de trabajo en época de crisis", en Fernando Cortés y Óscar Cuéllar (coords.), *Crisis y reproducción social. Los comerciantes del sector informal*, Flacso/Porrúa, México.
- Berdegúé, Julio, Thomas Reardon y Germán Escobar (2001). "La creciente importancia del empleo y el ingreso rurales no agrícolas", en Ruben Echeverría (ed.), *Desarrollo de las economías rurales*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C.
- 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*, Costa Rica, San José.
- Blanco, Mario (1992). "Comentario a la sentencia núm. 1696-92 de la sala constitucional de la Corte Suprema de Justicia", *IVSTITIA*, año 6, núm. 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 cas d'une économie en croissance extravertie", tesis de doctorado, París.
- \_\_\_\_ (1991). "Economía informal en el Gran Salvador", en Juan Pablo Pérez Sáinz y Rafael Menjívar (coords.), *Informalidad urbana en Centroamérica: entre la acumulación y la subsistencia*, Flacso/Nueva Sociedad, Caracas.
- \_\_\_\_ (1998). *Microempresa 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, Ginebra, pp. 6-26.
- Browning, Harley y Joachim Singelmann (1972). *Sectorial Transformation of the Labor Force*, documento de trabajo, Population Research Center, University of Texas, Austin.
- Bulmer-Thomas, Victor (comp.) (1996). *The New Economic Model in Latin America and its Impact on Income Distribution and Poverty*, St. Martin's Press, Nueva York.
- 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.
- \_\_\_\_ y Guillermo Perry (1998). *Beyond the Washington Consensus. Institutions Matter*, World Bank Latin American And Caribbean Studies, The World Bank, Washington, D.C.
- Cartón de Grammont, Hubert (2003). "The Agricultural Sector and Rural Development in Mexico: Consequences of Economic Globalization", en Kevin J. Middlebrook y Eduardo Zepeda (comps.), *Confronting Development Assessing Mexico's Economic and Social Policy Challenges*, Stanford University Press, Stanford, pp. 350-384.
- \_\_\_\_ (1992). "Algunas reflexiones en torno al mercado de trabajo en el campo latinoamericano", *Revista Mexicana de Sociología*, IIS-UNAM, año LIV, núm. 1, enero-marzo, pp. 49-58.
- \_\_\_\_ (2004). "La nueva ruralidad en América Latina", *Revista Mexicana de Sociología*, IIS-UNAM, año LXVI, número especial, octubre, pp. 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 (eds.), *Capital humano, crecimiento, pobreza: problemática mexicana*, Universidad Autónoma de Nuevo León, México.
- Cardoso, Fernando H. y Enzo Faletto (1979). *Dependencia y desarrollo en América Latina: ensayo de interpretación sociológica*, Siglo XXI, México.

- 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, Madrid.
- Castel, Robert (1995). *La metamorfosis de la cuestión social: una crónica del salariado*, Paidós, Argentina.
- \_\_\_\_\_ (1999). “Vulnerabilidad social, exclusión: la degradación de la condición salarial”, en Jorge Carpio e Irene Novacovsky (comps.), *De igual a igual. El desafío del Estado ante los nuevos problemas sociales*, FCE, Buenos Aires.
- \_\_\_\_\_ (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”, *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.
- 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*, núm. 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/Centro Internacional para el Desarrollo Económico, San José.
- Céspedes, Víctor H., Alberto Di Mare 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, Reino Unido.
- Conejo Fernández, C. et al. (comps.) (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?”, en Juan Pablo Pérez (coord.), *Globalización y fuerza laboral en Centroamérica*, Flacso, San José.
- \_\_\_\_\_ (2001). “La base social y política de la familia”, en Allen Cordero e Isabel Vega (comps.), *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*, núm. 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”, en 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*, Solar, Buenos Aires.
- Cortés, Fernando (1999). “La metamorfosis de los marginales: la polémica sobre el sector informal en América Latina”, en Enrique de la Garza (coord.), *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*, Fondo de Cultura Económica, México.
- \_\_\_\_\_ (s. f.). *La distribución del ingreso en México en tiempos de estabilización y Reforma económica*, CIESAS, Guadalajara.
- \_\_\_\_\_ 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*, vol. 1, EDI Development Studies/Banco Mundial, Washington, D.C.
- Cubero, Luz y Warren Ortega (1995). “El solidarismo público: algunos elementos”, *Revista de Ciencias Sociales*, núm. 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*, Blackwell Oxford.
- De la Cruz, Vladimir (1997). "Características y rasgos históricos del movimiento sindical en Costa Rica", en Jorge Nowalski (ed.), *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", *Sociología del trabajo, Nueva Época*, núm. 19, otoño, pp. 41-68.
- \_\_\_\_\_ (1997). "La flexibilidad del trabajo en América Latina", *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, núm. 5, año 3.
- \_\_\_\_\_ (1999a). "Las teorías sobre la reestructuración productiva y América Latina", en Enrique de la Garza (coord.), *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*, FCE, México.
- \_\_\_\_\_ (1999b). "La flexibilidad del trabajo en América Latina", en Enrique de la Garza (coord.), *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*, FCE, México.
- De Soto, Hernando (1986). *El otro sendero*, El Barranco, Lima.
- Dirven, Martine (2004). "El empleo rural no agrícola y la diversidad rural en América Latina", *Revista de la CEPAL*, núm. 83, agosto, pp. 49-70.
- Dömeland, Dörte y Gill Indermit (2002). "Labor Reform in Latin America During the 1990's", en Gill Indermit S., Claudio E. Montenegro y Dörte Dömeland (eds.), *Crafting Labor Policy: Techniques and Lessons from Latin America*, World Bank-Oxford University Press, Nueva York.
- Donato, Elisa y Manuel Rojas (1987). *Sindicatos, política y economía 1972-1986*, Alma Mater, San José.
- Echeverría, Rubén (2001). "Opciones de inversión en la economía rural", en Rubén Echeverría (ed.), *Desarrollo de las economías rurales*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C.
- Edwards, Sebastián y Nora Lustig (comps.) (1997). *Labor Markets in Latin America: Combining Social Protection with Market Flexibility*, The Brookings Institution, Washington, D.C.
- Elbers, Chris y Peter Lanjouw (2001). "Intersectoral Transfer, Growth and Inequity in Rural Ecuador", *World Development*, vol. 29, núm. 3, edición especial, Elsevier Science, Amsterdam.
- Escobar de Pabón, Silvia (2005). "Globalización, trabajo y pobreza: el caso de Bolivia", en Sonia Álvarez (comp.), *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*, CEDAL, Costa Rica.
- Estado de la Nación (2004). *Estado de la nación en desarrollo humano sostenible, Décimo informe*, Proyecto Estado de la Nación, San José.
- (2005). *Estado de la nación en desarrollo humano sostenible, Undécimo informe*, Estado de la Nación, San José, Costa Rica.
- Fernández, Mario (1996). “La reconformación de la integración económica en América Central y la agricultura costarricense: perspectivas y estrategias para los diferentes subsectores”, en Helmut Jun y Andreas Stamm (eds.), *Apertura comercial en Centroamérica: nuevos retos para la agricultura*, DEL, San José, p. 33.
- Filgueira, Carlos (1999). “Bienestar y ciudadanía: viejas y nuevas vulnerabilidades”, en Víctor Tokman y Guillermo O’Donell (coords.), *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 (coords.), *El trabajo en un mundo globalizado*, 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”, en Sonia Álvarez (comp.), *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, núm. 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.
- (1989). “La importancia del trabajo no asalariado en la economía urbana”, *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 4, núm. 3, septiembre-diciembre, pp. 439-464.
- (1995). “Family Dynamics and Urban Poverty: A Mexican and Latin American Perspective”, ponencia presentada en el seminario *Demography and Poverty*, Italia, mimeo.
- y Orlandina de Oliveira (1990). “Expansión del trabajo femenino y transformación social en México, 1950-1987”, *México en el umbral del milenio*, Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México, México, pp. 345-374.
- (1997). “Socioeconomic Transformation and Labor Markets in Urban México”, en Richard Tardanico y Rafael Menjívar (eds.), *Global Restructuring, Employment and Social Inequality in Urban Latin American*, Rienner Publisher, Boulder.
- (1998). *Trabajo femenino y vida familiar en México*, El Colegio de México, México.
- (2000). “Transformaciones socio-económicas, familia y condición femenina”, *Familia, género y pobreza en México*, Grupo Interdisciplinario sobre Mujer Trabajo y Pobreza/Porrúa, México, pp. 135-172.
- (2001a). “Transformaciones recientes en los mercados de trabajo metropolitanos de México: 1990-1998”, *Estudios Sociológicos*, El Colegio de México, vol. 19, núm. 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 7, núm. 14.
- García, Brígida, Humberto Muñoz y Orlandina de Oliveira (1979). *Migración, familia y fuerza de trabajo en la ciudad de México*, CES, El Colegio de México, México.
- (1982). *Hogares y trabajadores en la ciudad de México*, El Colegio de México/IIS, UNAM, México.
- (1983). *Familia y mercado de trabajo: un estudio de dos ciudades brasileñas*, CES, El Colegio de México/IIS, 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*, núm. 83.
- \_\_\_\_ (2004b). “Productividad y empleo. Análisis del caso peruano”, en Gerardo Fujii y Santos Ruesga (coords.), *El trabajo en un mundo globalizado*, 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 (eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Greenwood Press, Westport, Connecticut, pp. 95-122.
- \_\_\_\_, Miguel Korzeniewicz y Roberto Korzeniewicz (1994). “Introduction: Global Commodity Chains”, en Gary Gereffi y Miguel Korzeniewicz (eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Greenwood Press, Westport, Connecticut, pp. 1-14.
- Giddens, Anthony y Will Hutton (2001). *En el límite: la vida en el capitalismo global*, Tusquets, Barcelona.
- 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, núm. 8.
- González de la Rocha, Mercedes (1986). *Los recursos de la pobreza. Familias de bajos ingresos en Guadalajara*, El Colegio de Jalisco/CIESAS Occidente, Guadalajara.
- \_\_\_\_ (1994). “Familia urbana y pobreza en América Latina”, *Familia y futuro: un programa regional en América Latina y el Caribe*, CEPAL, Santiago de Chile.
- \_\_\_\_ (2000). *Los límites de las estrategias de sobrevivencia: viejos y nuevos enfoques para el análisis de las respuestas familiares y domésticas*, CIESAS, México.
- Guerra, Pablo (1994). “La precarización del empleo: algunas conclusiones y un intento de operacionalización”, *El empleo precario y el empleo atípico: revisión bibliográfica y propuestas para el debate*, PET (Documento de Trabajo, 105), Santiago de Chile.
- Guevara, Alejandra, Allan Monge y Edith Olivares (2004). “Entre lo tradicional y lo global, artesanía y desarrollo local en Sarchi”, en Guillermo Lathrop y Juan Pablo Pérez Sáinz (eds.), *Desarrollo económico local en Centroamérica*, Flacso, San José.
- Harvey, David (2001). *Spaces of Capital: Towards a Critical Geography*, Routledge, Nueva York.

- Herradora, Michael, Eugenia Molina y E. Núñez (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 (eds.), *Desarrollo económico local en Centroamérica*, Flacso, San José.
- Herrero, Fernando y Leonardo Garnier (1977). *La industria en Costa Rica: un análisis histórico*, EUNA, Heredia.
- Hidalgo, Antonio Luis (2003). *Costa Rica en evolución. Política económica, desarrollo y cambio estructural del sistema socioeconómico costarricense (1980-2002)*, Universidad de Huevra Publicaciones/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 Adolfo Rodríguez (ed.), *América Latina: Seguridad social y exclusión social*, Ministerio de Información y Comunicación, San José.
- (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*, núm. 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 (eds.), *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 364, PREALC, Santiago de Chile.
- 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*, núm. 54, diciembre, pp. 81-95.
- y Víctor Tokman (1983). "Monetarismo global, empleo y estratificación social", *El Trimestre Económico*, vol. 50, núm. 199, México.
- Lanjouw, Peter (1998). "Rural Non-Agricultural Employment and Poverty in Latin America: Eficende form Ecuador and El Salvador", en R. López y A. Valdés (eds.), *Rural Poverty in Latin America: Analytics, New Empirical Evidence and Policy*, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Lara Flores, Sara (1992). "La flexibilidad del mercado de trabajo rural", *Revista Mexicana de Sociología*, año LIV, núm. 1, enero-marzo, pp. 29-48.

- \_\_\_\_\_. (2001). “Análisis del mercado de trabajo rural en México en un contexto de flexibilización”, en Norma Giarraca (comp.), *¿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*, CEPAL (Serie Mujer y Desarrollo, 26), 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 (eds.), *The Re-emergence of Small Enterprises: Industrial Restructuring in Industrial Countries*, International Institute of Labour Studies, Ginebra.
- Mandel, Ernest (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, Ginebra.
- \_\_\_\_\_. (1990). *El empleo público frente a la crisis. Estudios sobre América Latina*, International Institute for Labour Studies, OIT, Ginebra.
- \_\_\_\_\_. (1992). *Circumventing Labour Protection: Non-standard Employment in Argentina and Peru*, International Institute for Labour Studies, Ginebra.
- \_\_\_\_\_. (1996). “Protección del empleo en América Latina: las reformas de los 90 y sus efectos en el mercado de trabajo”, *Estudios del Trabajo*, núm. 11.
- \_\_\_\_\_. (1997). “Protección del empleo en América Latina: las reformas de los noventas y sus efectos en el mercado de trabajo”, en 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 Enrique de la Garza (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 (coord.), *Población y sociedad del siglo XXI*, El Colegio de México, México.
- Masís, 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 presentada en el 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”, en Grettel López y Reinaldo Herrera (eds.), *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*, Nueva Sociedad, Caracas.
- Mezzer, Jaime (1985). “Apuntes sobre la heterogeneidad en los mercados de trabajo en América Latina”, en D. Carbonetto *et al.*, *El sector informal urbano en los países andinos*, ILDIS/CEPESU, Quito.
- \_\_\_\_ (1987). *Notas sobre la segmentación de los mercados laborales urbanos*, PREALC (Documento de Trabajo, 289) Santiago.
- 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”, en Ernesto Villanueva (coord.), *Empleo y globalización: la nueva cuestión social en Argentina*, Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires.
- \_\_\_\_ y Néstor López (1993). *Sobre pobres y vulnerables*, UNICEF (Documento de Trabajo, 18), 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 (1998). *Labour Market Flexibility or Employment Precariousness under Structural Adjustment Programmes: the Case of Costa Rica*, Research Paper, Institute of Social Studies, La Haya.

- \_\_\_\_ (2004). “El lado oscuro de la medición de la pobreza. Reflexiones a partir del caso costarricense”, *Revista Centroamericana de Ciencias Sociales*, núm. 2.
- \_\_\_\_ (2005), “Ajuste y empleo. Notas sobre la precarización del empleo asalariado”, *Revista de Ciencias Sociales*, IIS/UCR, núm. 108, pp. 27-40.
- \_\_\_\_ 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*, DEL, San José.
- Murillo, Victoria (2000). “From Populism to Neoliberalism: Labor Unions and Market Reforms in Latin America”, *World Politics*, núm. 52, enero, pp. 135-174.
- \_\_\_\_ (2001). “La encrucijada del sindicalismo latinoamericano”, *Política y Gobierno*, vol. VIII, núm. 2, pp. 315-346.
- Navarrete, Emma Liliana (2001). *Juventud y trabajo. Un reto para principios de siglo*, El Colegio Mexiquense, Toluca.
- Nowalski, J., P. Morales y G. Berliavsky (1993). “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 de la oit para América Latina y el Caribe.
- Olivares, Edith (2001). “Dinámicas locales, globalización y turismo en la Fortuna de San Carlos”, en Juan Pablo Pérez Sáinz *et al.*, *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 *et al.* (comps.), *Fuerza de trabajo femenina urbana en México*, UNAM/Porrúa, México.
- \_\_\_\_ (2006). “Jóvenes y precariedad laboral en México”, *Papeles de Población*, núm. 49, julio-septiembre, pp. 37-73.
- \_\_\_\_ y Brígida García (1990). “Expansión del trabajo femenino y transformación social en México: 1950-1987”, *México en el umbral del milenio*, CES, El Colegio de México, México.

- \_\_\_\_\_ y Bryan Roberts (1993). “La informalidad urbana en los años de expansión, crisis y reestructuración económica”, *Estudios Sociológicos*, CES, El Colegio de México, vol. xi, núm. 31, enero-abril, pp. 33-54.
- \_\_\_\_\_ y Marina Ariza (1997). “División sexual del trabajo y exclusión social”, *Revista Latinoamérica de Estudios del Trabajo*, año 3, núm. 5.
- \_\_\_\_\_ (1998). “Terciarización, feminización de la fuerza de trabajo y precariedad laboral”, en Irma Arraigada y Carmen Torres (eds.), *Género y pobreza. Nuevas dimensiones*, isis Internacional/ Ediciones de las Mujeres, núm. 26, Santiago de Chile.
- \_\_\_\_\_ y Marcela Eternod (2001). “La fuerza de trabajo en México: un siglo de cambios”, en José Gómez de León y Cecilia Rabell (coords.), *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*, CEDDU, El Colegio de México, México.
- Pacheco, Martha (1999). “La reforma laboral colombiana y el empleo temporal”, en Víctor Tokman y Daniel Martínez (eds.), *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*, núm. 4.
- \_\_\_\_\_ (1994). *El Dilema del Anual*, Flacso, San José.
- \_\_\_\_\_ (1996). *De la finca a la maquila*, Flacso, San José.
- \_\_\_\_\_ y Allen Cordero (1994). *Sarchí: Artesanía y capital social*, Flacso, San José.
- \_\_\_\_\_ y Rafael Menjívar (1991). “Informalidad urbana en Centroamérica: características estructurales y lógicas de funcionamiento”, en Juan Pablo Pérez Sáinz y Rafael Menjívar (coords.), *Informalidad urbana en Centroamérica: entre la acumulación y la subsistencia*, Flacso/Nueva Sociedad, Caracas.
- \_\_\_\_\_ et al. (2004). *La estructura social ante la globalización, procesos de reordenamiento social en Centroamérica durante la década de los 90*, Flacso/CEPAL, Costa Rica.
- \_\_\_\_\_ 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", en Norma Giarracca (comp.), *¿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*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Piore, Michael y Charles Sabel (1984). *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, Basic Books, Nueva York.
- Portes, Alejandro (1995). *En torno a la informalidad: Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*, Flacso/Porrúa, México.
- \_\_\_\_\_ y Lauren Benton (1987). "Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación", *Estudios Sociológicos*, El Colegio de México, vol. 5, núm. 13, enero-abril.
- PREALC (1974). *La subutilización de la mano de obra urbana en países subdesarrollados*, PREALC/OIT (Documentos de Trabajo, 74), Santiago, Chile.
- \_\_\_\_\_ (1975). *El problema del empleo en América Latina y el Caribe: Situación, perspectivas y políticas*, PREALC/OIT (Documentos de Trabajo, 90), Santiago.
- \_\_\_\_\_ (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 de Chile.
- 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 Rubén Echeverría (ed.), *Desarrollo de las economías rurales*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C.
- Rendón, Teresa (2003). "Empleo, segregación y salarios por género", en Enrique de la Garza y Carlos Salas (coords.), *La situación del trabajo en México*, Plaza y Valdés, México.
- Reuben, Sergio (1982). *Capitalismo y crisis económica en Costa Rica*, Porvenir, San José.

- Rivera, Eugenio (1982). *El Fondo Monetario Internacional y Costa Rica 1978-1982*, Departamento Ecuménico de Publicaciones (DEI) (Colección Centroamérica), 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”, en Bryan Roberts (ed.), *Ciudadanía y política social*, Flacso-SSRC, San José.
- Rodgers, Gerry y Janine Rodgers (eds.) (1989). *Precarious Jobs in Labour Market Regulation: the Growth of Atypical Employment in Western Europe*, International Institute of Labour Studies, ILO, Ginebra.
- Rodríguez, Carlos R. (1993). *Tierra de labriegos*, Flacso, Costa Rica.
- \_\_\_\_\_ (1997). “Los efectos del ajuste: estratificación y movilidad ocupacional en Costa Rica en el periodo 1950-1995”, tesis de doctorado, CES, El Colegio de México, México.
- Rojas, Manuel e Isabel Román (1993). *Agricultura de exportación y pequeños productores en Costa Rica*, Flacso (Cuadernos de Ciencias Sociales, 63), San José.
- Ros, Jaime (2005). *El desempleo en América Latina desde 1990*, Unidad de Desarrollo Económico, CEPAL (Serie Estudios y Perspectivas, 29), México.
- Rosanvallon, Pierre (1995). *La nueva cuestión social*, Manantial, Argentina.
- Rovira, Jorge (1987). *Costa Rica en los años 80*, Porvenir, San José, Costa Rica.
- \_\_\_\_\_ (1982). *Estado y política económica en Costa Rica 1948-1970*, Porvenir, San José, Costa Rica.
- \_\_\_\_\_ (1992). “El nuevo estilo nacional de desarrollo”, en José Manuel Villaluso (ed.), *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, 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*, Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas, Universidad de Costa Rica (Documento de Trabajo, 160), San Pedro.
- \_\_\_\_\_ (2005). “Pobreza, desigualdad del ingreso y empleo”, ponencia para el 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.
- y Marco Sánchez (2003). *Exportaciones, crecimiento económico, desigualdad y pobreza. El caso de Costa Rica*, Isis, San José.
- Scott, Alan (1997). “Introduction. Globalization: Social Process or Political Rhetoric?”, en Alan Scott (ed.), *The Limits of Globalization: Cases and Arguments*, Routledge, Londres.
- Selby, Henry *et al.* (1990). “La familia urbana mexicana frente a la crisis”, en Gabriel de la Peña *et al.* (comps.), *Crisis, conflicto y sobrevivencia*, CIESAS, Guadalajara.
- Sen, Amartya (2000). “Trabajo y derechos”, *Revista Internacional del Trabajo*, OIT, vol. 199, núm. 2, Ginebra, pp. 129-139.
- Serrano, Amparo *et al.* (2001). “La experiencia subjetiva del trabajo en una sociedad en transformación”, en Esteban Agulló y Anastasio Ovejero (coords.), *Trabajo, individuo y sociedad: perspectivas psicosociológicas sobre el futuro del trabajo*, Pirámide, Madrid.
- 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*, vol. 1, núm. 95, Universidad de Costa Rica, pp. 33-48.
- 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”, *El empleo en América Latina, Siglo XXI/Clacso*, México.
- Stallings, Barbara y Wilson Peres (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, núm. 17.
- Stiglitz, Joseph (2002). *Globalization and its Discontents*, Norton, Nueva York.
- (2003). "El rumbo de las reformas. Hacia una nueva agenda para América Latina", *Revista de la CEPAL*, núm. 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, núm. 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", *Notas de Población*, CELADE, año XXII, núm. 59, junio.
- y Edith Pacheco (1995). "Mercados de trabajo en América Latina", *Perfiles Latinoamericanos*, año 4, núm. 6, Flasco, México, junio.
- Tardanico, Richard (1997). "From Crisis to Restructuring: Latin American Transformations and Urban Employment in World Perspective", en Richard Tardanico y Rafael Menjívar (eds.), *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*, núm. 43, abril, pp. 133-150.
- Tezanos (1997). *Tecnología y sociedad en el nuevo siglo*, Sistema, Madrid.
- Tokman, 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*, núm. 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", en Luis Emmerij (comp.), *Economic and Social Development into the XXI Century*, Banco Interamericano de Desarrollo/The Johns Hopkins University Press, Washington, D.C.
- (1997). "Jobs and Solidarity: Challenges for Labor Market Policy in Latin America", en Evelyne Huber (ed.), *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 (eds.), *Flexibilización en el margen: La reforma del contrato de trabajo*, OIT, Perú.
- Trejos, Juan Diego (1991). “Informalidad y acumulación en el Área Metropolitana de San José”, en Juan Pablo Pérez Sáinz y Rafael Menjívar (coords.), *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.
- \_\_\_\_\_ (2000). “La equidad de la inversión social en el 2000”, ponencia para el 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*, Fundación EUNA, Heredia.
- \_\_\_\_\_ (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 CENDES*, año 18, núm. 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.
- \_\_\_\_\_ 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”, *Cambio en el perfil de la familia: la experiencia regional*, CEPAL, Santiago de Chile, pp. 319-353.
- Ulate, Anabelle (1999). “Reformas económicas en Costa Rica: un desafío para el empleo y el crecimiento con equidad”, en Anabelle Ulate (comp.), *Empleo, crecimiento y equidad: los retos de las reformas económicas y de finales del siglo xx en Costa Rica*, Universidad de Costa Rica, San José.
- \_\_\_\_\_ (2000). *Empleo, crecimiento y equidad: los retos de las reformas económicas de finales del siglo xx en Costa Rica*, Costa Rica, UCR/CEPAL.

- \_\_\_\_\_. (2002). “Disyuntivas actuales de la política económica: el caso de Costa Rica”, en Mauricio de Miranda (comp.), *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 M., 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 periodo 1990-2003”, ponencia para el 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”, en Allen Cordero e Isabel Vega (comps.), *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 XX”, *Revista de Ciencias Sociales*, Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad de Costa Rica, año XLII, núm. 86-87.
- Villasuo, Juan Manuel (1990). “Reflexiones sobre la nueva estrategia de desarrollo costarricense”, en Luis Paulino Vargas (ed.), *Crisis económica y ajuste estructural*, EUNED, San José.
- Vusković, Pedro (1993). *Pobreza y desigualdad social en América Latina*, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Humanidades, UNAM, México.
- Wallerstein, Immanuel (1998). *El moderno sistema mundial*, Siglo XXI, México.
- Weller, Jürgen (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.
- \_\_\_\_\_. (1997). “El empleo rural no agropecuario en el Istmo Centroamericano”, *Revista de la CEPAL*, núm. 62, agosto, 1997.
- \_\_\_\_\_. (1998). *Los mercados laborales en América Latina: su evolución en el largo plazo y sus tendencias recientes*, CEPAL (Serie Reformas Económicas, 11), 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 sobreviencia”, *Revista de la CEPAL*, núm. 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”, en Pedro Pablo Kuczynski y John Williamson (eds.), *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 periodo 1986-1992”, *Revista Acta Académica*, núm. 15, Universidad Autónoma de Centro América, San José.
- Zapata, Francisco (1990). *Autonomía y subordinación en el sindicalismo latinoamericano*, El Colegio de México/Fondo de Cultura Económica, México.
- \_\_\_\_\_. (2001). “¿Crisis del sindicalismo en América Latina?”, *Cuadernos del CENDES*, núm. 147, Buenos Aires.

## ANEXO 1

# IMPUTACIÓN DEL INGRESO IGNORADO

### EL PROBLEMA

Uno de los principales problemas que se presentan al trabajar con muestras grandes de datos generadas como resultado del uso de técnicas de muestreo aleatorio es la falta de un número elevado de valores.<sup>1</sup> Esto es particularmente común en algunas variables clave para el análisis socioeconómico. El del ingreso suele ser un caso crítico, ya que muchas personas entrevistadas no brindan esta información por diversas razones. 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 enfrenta con este problema. Dichas encuestas suelen presentar un elevado número de no respuestas en la variable ingreso, lo que se torna crítico en nuestro estudio, dada la centralidad que ocupa el examen de la precariedad de ingresos en el mercado laboral. De hecho, si en el caso costarricense se observan los dos años de interés para nuestro estudio se advierte 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 2000. Es claro que las estimaciones estadísticas que se realicen ignorando a esta población reducirán los intervalos de confianza de las muestras en estudio (cuadro 1).

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 1, con el paso de los años

<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 encontrar 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 en estudio.

CUADRO 1. Población ocupada con y sin ingreso reportado en la ocupación principal

<i>Condición</i>	<i>1989</i>		<i>2000</i>	
	Total	%	Total	%
Con información	805.191	81.6	1 296 445	90.7
Sin información	181.649	18.4	122 180	9.3
Total	986.840	100	1 318 625	100

FUENTE: Elaboración propia con base en la EHPM.

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 queda claro si las tendencias que puedan observarse al analizar la información del periodo 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, su improcedencia.

En la información contenida en el cuadro 2 se muestra que la población ocupada que no reporta ingreso en la ocupación principal se distribuye de forma diversa entre los diferentes tipos de categorías ocupacionales. Esta distribución estaría sugiriendo en apariencia la ausencia de un patrón básico en la estructura de los datos. No obstante, un análisis más detallado revela lo contrario, pues se nota un patrón claramente definido. La no respuesta alcanza su mayor nivel entre los patrones y tiende a ser ligeramente inferior entre los trabajadores por cuenta propia, para continuar siendo aun 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 2000. Las variaciones que se observan en estos años se derivan del cambio de nivel, mas no del patrón de distribución de la información.

CUADRO 2. Distribución de los casos de no respuesta en ingreso de la ocupación principal por categoría ocupacional (porcentajes)\*

<i>Categoría ocupacional</i>	<i>1989</i>	<i>2000</i>
Patrón	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
Casos con ingreso ignorado	19.3	9.3

\* Los porcentajes fueron calculados respecto a las categorías, de ahí que su suma no equivalga a 100%.

FUENTE: Elaboración propia con datos de la EHPM.

Empero, más importante aún es señalar, en nuestro caso, que un elevado porcentaje de trabajadores asalariados (tanto del sector público como del privado) no reporta ingresos en su ocupación principal. Si se realizara el análisis ignorando el problema del subregistro se estaría perdiendo cerca de 35% de los casos de interés para calificar el empleo según nivel de precariedad laboral en 1989 y poco menos de 20% en el caso de 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 examinar los cambios en el empleo observados en el contexto de las reformas estructurales e identifique la variable ingresos laborales como un indicador clave para valorar posibles procesos de recomposición en la dinámica de los mercados laborales, enfrenta el problema de la información faltante. La pregunta que se plantea, entonces, es ¿cómo superar esta limitación?

### *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 las 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 éstos sin que sus propiedades o cualidades se vean afectadas por la presencia de los primeros.

Pero ¿qué sucedería si este supuesto falso, es decir, si la información faltante estuviera sistemáticamente vinculada con el objeto que se estudia? 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, dice 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 podrían 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 conlleva otras dificultades adicionales. En primer lugar, para adoptar esa estrategia habría que demostrar inicialmente que la información perdida se distribuye de forma aleatoria entre el conjunto de la población entrevistada.<sup>3</sup> Segundo, que el número de casos con información incompleta, que se estaría eliminando del análisis, no afecta 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, continúa siendo representativa del universo poblacional al que 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 coinciden en que cuando el número de casos que han de sustraerse de la muestra original por razones de fata

<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*.

de información en alguna variable central del análisis es elevado, ninguna de las condiciones antes referidas se cumple (Odynak, 1987; Greene, 2000; Little y Rubin, 1987 y 1990; Allison, 2002). En consecuencia, la opción de ignorar la presencia de casos con información faltante es estadísticamente inconsistente cuando el número de casos problemáticos es elevado. Pese a ello ésta es una práctica común entre los estudiosos del mercado de trabajo en Costa Rica, mas no la estrategia a seguir. En sentido estricto, y como se ha comentado para el caso mexicano, puede 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 es necesario ensayar una respuesta al problema de la información faltante en variables centrales del análisis, así como estudiar las alternativas metodológicas disponibles para enfrentar tal escollo y seleccionar la que más se ajuste a los fines de esta investigación. Little y Rubin (1990) refieren 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 suficientemente agudo para 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

<sup>4</sup> Odynak (1987) presenta una reseña sintética de las principales técnicas de imputación de ingresos que usan 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, 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 usado es 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. Véase al respecto Greene, 2003, pp. 259-263.

dos últimos grupos de observaciones”. El elemento crítico se encuentra aquí en “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, con cualquier método que se realice, presenta la ventaja expuesta, su principal debilidad es que se trata la información resultante como si fuese “real”, lo que tiende a sobreestimar la precisión del análisis estadístico (Little y Rubin, 1990). Sin embargo esta limitación se supera cuando se usa un procedimiento de imputación múltiple que permite generar soluciones robustas desde un punto de vista estadístico. Más aún, Little y Rubin (1987, 1990), Allison (2002) y Greene (2003) sostienen que éste 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 atribuir a los casos con información faltante en la variable de interés el valor promedio observado en la muestra que se analiza 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 que no cumple con una de las condiciones básicas que se considera debe satisfacer un procedimiento de imputación riguroso, como es 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, 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 descartan completamente los casos con valores ignorados y redefinen una nueva ponderación para cada uno de los casos que no fueron descartados con el fin de compensar las pérdidas que genera la eliminación de aquellos 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 se recalculan de manera proporcional al inverso de la razón de respuesta en celdas ajustadas

<sup>6</sup> La demostración formal de esta conclusión puede consultarse en Greene, 2003, p. 373.

formadas por la combinación de las variables que orientaron el diseño de la encuesta. A decir de Little y Rubin (1990: 377), el método sólo es aplicable en sentido estricto a patrones monótonos de información perdida, 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 que 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 tal estrategia es que no constituye un enfoque confiable para resolver el problema y suele generar estimaciones 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 en este modelo en el que 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 resultantes no están asociadas 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 se emplean los coeficientes de regresión obteni-

dos 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 resultante 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 tal 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, y en su lugar se ha 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 se aplicaría por cuanto el ejercicio de imputación por realizar toma como fuente de información la misma base de datos que se analiza.

De acuerdo con los especialistas, el enfoque de mayor utilidad para tratar el problema 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 tal procedimiento. Recuérdese que si el modelo de regresión está bien especificado, la solución generada será tan 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 con la seguridad de que el modelo final no incluye variables irrelevantes.

<sup>7</sup> Véase por ejemplo la estrategia de validación adoptada por Cortés y sus colaboradores (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.

### *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 distinguir previamente tres grupos: 1) la fuerza laboral ocupada que tiene un ingreso ignorado, 2) la fuerza laboral ocupada que tiene un ingreso igual a cero porque los trabajadores laboran como no remunerados, 3) la fuerza laboral cuyos ingresos son mayores que cero.

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 las variables relacionadas con el capital humano (por ejemplo, el último año aprobado), las variables demográficas (edad, sexo), las variables relacionadas con la configuración espacial de los mercados laborales (contextos urbano y rural, región de planificación), las variables relacionadas con la unidad productiva (tamaño del establecimiento, rama de actividad, sectores público y privado), las variables asociadas con la actividad productiva desempeñada (por ejemplo, el grupo ocupacional), las variables vinculadas a la relación con los medios de producción (posición ocupacional), las variables asociadas con la duración de la jornada laboral (horas de trabajo semanales en ocupación principal), las variables que califican al tipo de empleo (por ejemplo, si tiene seguro social), las variables que califican al puesto (si es estable, temporal u ocasional y el tiempo de trabajo), las variables que califican la condición migratoria del sujeto (si es nacional o extranjero, si es migrante interno), las variables que califican la condición educacional del trabajador (si está o no estudiando actualmente) y las variables ligadas a la posición que ocupa el trabajador en el hogar (jefe, cónyuge, etcétera).

Se diferenciaron, por un lado, las variables definidas en escala de razón o intervalo (por ejemplo el ingreso, el nivel educativo, la duración de la jornada laboral, la edad) que 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 (por ejemplo, el sexo, el contexto rural o urbano). Y, finalmente, las variables nominales de más de dos grupos que dan lugar a un subconjunto de regresores dicotómicos (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 distinguir con mayor precisión el efecto que sobre el ingreso tiene el regresor respectivo una vez que se controla por el resto de las 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 ajustó paso a paso el modelo (MCO) hasta alcanzar una solución estable desde un punto de vista econométrico. Es decir, una solución a la que si se le incluyen variables externas no se obtienen cambios en los estadísticos de bondad de ajuste del modelo. Como es de esperar, el alcanzar la solución final implica la ejecución de 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, en el 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).

$\beta$  = 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

$\bar{Y}$  = valor predicho de  $Y$  observado con base en la ecuación de regresión.

- $X$  = matriz de datos que contiene la información sobre el conjunto de regresores que fueron introducidos en el modelo de regresión.
- $\beta$  = matriz de coeficientes de regresión estimados.
- $\epsilon$  = 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 definido en la ecuación de regresión inicial (2). La solución obtenida permite, en un segundo momento, proceder a eliminar tentativamente de dicha ecuación los predictores que no resultaron estadísticamente significativos (nivel de significancia de 95%). Esta misma operación se realiza tantas veces como sea necesario hasta alcanzar la solución que explica la mayor varianza posible del ingreso de la ocupación principal. Sin embargo, una vez que esto se ha logrado se toma el camino inverso, es decir, volver a introducir, uno por uno, todos los regresores que fueron eliminados en el camino para comprobar que 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 de 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 en el nivel de individuos por lo general los coeficientes de determinación no son elevados. Máxime si se estudia una variable dependiente como el ingreso, que tiene alta dispersión. Esto implica que

al incorporar los residuos en la estimación del ingreso imputado, 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 que 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 que 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 regresarla 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 que teóricamente 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 tomaran 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:

$$\text{Ln } Y = X'\beta + \epsilon \quad (3)$$

Cuando en lugar de estimar el modelo original se ajusta 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 producto del conjunto de regresores incluidos en el estudio, que terminaron siendo significativamente diferentes de cero.

Hemos explicado teóricamente en qué consisten las ecuaciones que se emplearán para realizar la imputación de ingresos. También hemos indicado de dónde se obtienen los coeficientes de imputación que se emplearán. Lo que no hemos mostrado aún son los resultados concretos, es decir, las ecuaciones de imputación que se han utilizado. 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), también el peso y la dirección que tienen. Como los resultados varían de año a año, es mejor exponerlos uno por uno.

Comencemos con los del 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 puede observarse, la tabla sólo incluye regresores con significación

CUADRO 3. Estadísticos de bondad de ajuste; modelos de regresión por año

<i>Estadístico</i>	<i>1989</i>	<i>2000</i>
$R^2$ -ajustado	.553	.514
F	201.70	221.21
Significancia F	.000	.000
N	9.399	13.381

estadística diferente de 0 en un intervalo de confianza de 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 emplearán en el algoritmo de imputación de ingresos. Este algoritmo formalmente se escribe de la siguiente manera:

$$Y_{1989}^* = 10.582 + \text{region1} * (.096) + \text{region2} * (.068) + \text{region3} * (-.091) + \text{region6} * (0.189) + \text{zona1} * (.067) + \text{zona2} * (.059) + \text{relacion1} * (1.0) + \text{estadoci1} * (-2.129) + \text{estadoci2} * (-2.069) + \text{estadoci3} * (-2.099) + \text{estadoci4} * (2.254) + \text{estadoci5} * (2.154) + \text{estadoci6} * (2.188) + \text{sexo} * (-.195) + \text{asistere} * (0.86) + \text{sectorre1} * (-.106) + \text{sectorre2} * (-.094) + \text{sectorre5} * (-.339) + \text{sectorre6} * (-.330) + \text{catocupre1} * (.339) + \text{catocupre4} * (-.465) + \text{tamempre3} * (0.69) + \text{tamepre4} * (0.57) + \text{tieneot} * (0.62) + \text{seguro1} * (0.14) + \text{seguro3} * (0.266) + \text{seguro4} * (-.086) + \text{seguro5} * (-.187) + \text{seguro7} * (-.728) + \text{seguro8} * (-.239) + \text{seguro9} * (-.320) + \text{ramare1} * (.091) + \text{ramare3} * (.300) + \text{ramare4} * (-.384) + \text{grupopre1} * (.540) + \text{grupore2} * (.636) + \text{grupore3} * (.380) + \text{grupore4} * (.302) + \text{grupore6} * (.345) + \text{grupore8} * (.214) + \text{grupore9} * (.155) + \text{grupore10} * (.192) + \text{salimentore} * (-.218) + \text{cooperativap} * (.155) + \text{cooperativat} * (.217) + \text{cooperativas} * (.207) + \text{cooperativaac} * (.124) + \text{cooperativaot} * (.270) + \text{edad25a49} * (.078) + \text{edad55} * (-.155) + \text{educa1} * (.132) + \text{educa2} * (.303) + \text{educa3} * (.389) + \text{educa4} * (.468) + \text{educa5} * (.551) + \text{educa6} * (.144)$$

donde  $Y^*$  es el logaritmo del ingreso/salario mensual de la ocupación principal, y los nombres del lado derecho de la ecuación identifican los regresores y sus respectivos coeficientes.<sup>8</sup>

Para el año 2000 el algoritmo de imputación de ingresos derivado de la regresión MCO ajustada que empleamos para realizar la estimación de ingresos en los casos ignorados queda definido en los siguientes términos:

$$Y_{1989}^* = 10.876 + \text{region3} * (-.094) + \text{region4} * (-.099) + \text{zona1} * (.089) + \text{relacion1} * (.095) + \text{estadoci1} * (.080) + \text{estadoci2} * (.120) +$$

<sup>8</sup> Véase el anexo 1 de este capítulo; ahí se describe la referencia concreta de los regresores empleados en el análisis de regresión.

estadoci3 \* (.091) + estadoci5 \* (.181) + sexo \* (-.191) + asistere  
 \* (.050) + sectorre1 \* (-.226) + sectorre2 \* (-.220) + sectorre5  
 \* (-.242) + sectorre6 \* (-.217) + catocupre2 \* (-.322) + catocu-  
 pre3 \* (-.344) + catocupre4 \* (-.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) + rama-  
 re12 \* (.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 llevó a cabo una primera estima-  
 ción de ingresos, año por año y sólo para los casos con información ig-  
 norada. Si bien esto permite realizar una primera estimación del ingreso  
 ignorado, caso por caso, adolece de un defecto mayor que comentaremos  
 en el apartado siguiente.

### *La inclusión de los residuos en la imputación de ingreso*

La ecuación (3) muestra con claridad que la variable dependiente se ex-  
 presa ahora en una escala logarítmica. En consecuencia, los coeficientes  
 de regresión  $\beta$  estimados también tendrán esta característica. Como se  
 indicó anteriormente, una vez que se haya considerado el residuo en el  
 ingreso imputado debe regresarse la variable de ingresos a su unidad  
 de medición original. Para realizar tal operación basta con tomar el  
 antilogaritmo, lo que 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:

$$Y = e^{b1} + e^{b2} + \dots + e^{bn} \quad (4)$$

La ecuación 4 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 considerarse 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 valores *missing* en la variable correspondiente a los residuos. Por definición sabemos que:

$$Y = \bar{Y} + e \quad (5)$$

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 que se recurre al auxilio brindado por la ecuación (5). 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 conforme al 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 residual de la observación del caso inmediatamente anterior y del 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 1 se presenta una matriz de datos ordenada 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, y 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 presenta 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. Empero, 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 dos.

En algunos casos el agregar el error de predicción al ingreso imputado implicará una disminución del ingreso, mientras que en otros sucederá lo contrario. Lo que se pudo observar cuando se realizaron los ejercicios de corrección del ingreso para los años en estudio fue que por lo general en los casos en que el ingreso es muy bajo, la corrección por residuos tiende

TABLA 1. Ejercicio ilustrativo de imputación de ingresos con corrección de residuos

<i>Ingreso observado</i>	<i>Ingreso imputado</i>	<i>Residuos</i>	<i>Ingreso final</i>
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

a hacer un ajuste hacia abajo, indicando que la ecuación de imputación suele sobreestimar el ingreso en estos casos. Sucede lo opuesto 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 ignorados. 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.

### *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 que se alcanzaron. 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 la tabla 1, el promedio del ingreso imputado con residuos es superior al de la variable original de ingresos (reportados), mas 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 patronos, y era de esperar que al imputar ingreso a estos casos quedaran 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 máxi-

CUADRO 4. Comparación entre los estadísticos básicos de las variables de ingreso de la ocupación principal sin y con imputaciones

	1989		2000	
	<i>Ingreso 1</i>	<i>Ingreso 2</i>	<i>Ingreso 1</i>	<i>Ingreso 2</i>
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
Desviación típica	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

Ingreso 1 = Ingreso de la ocupación principal reportado en la base de datos; incluye valores *missing*.

Ingreso 2 = Ingreso de la ocupación principal reportado + imputación de ingresos, para los casos con valores *missing* en el ingreso 1.

FUENTE: Elaboración propia con base en la EHPM.

mos observados, no se alteraron por dos razones. Los valores 0 no fueron objeto de manipulación directa, ya que corresponden 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 que no se tuvo que truncar por el lado derecho el ingreso imputado.

Finalmente, los datos correspondientes al año 2000 muestran una tendencia semejante en cuanto al comportamiento de la variable de ingreso imputado, como se aprecia en el cuadro 4. 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 que 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 año 2000 generó valores por encima de los máximos reportados en las encuestas. Con el 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 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 2000 se pasó de un total de 122 180 casos con ingreso de la ocupación principal ignorada, que representaban 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 que representa apenas 0.47% de los casos válidos 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 observados, 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. Se ha procedido, en consecuencia, a realizar todos los análisis ya no con la variable original de ingreso sino con la nueva, que contiene los resultados derivados de las imputaciones para los casos que no reportaron el ingreso respectivo y preservan el ingreso reportado en el resto de las observaciones.

### BIBLIOGRAFÍA

- Allison, Paul (2002). *Missing Data*, Sage, California.
- Brick y Kalton (1996). "Handling Missing Data in Survey Research", *Statistical Methods in Medical Research*, núm. 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, 1), Sedesol.
- Greene, William (2003). *Econometric Analysis*, Prentice-Hall, Upper Saddle River, Nueva Jersey, quinta edición.
- Kalton y Kasprzyk (1986). "The Treatment of Missing Data", *Survey Methodology*, núm. 12, pp. 1-16.
- Little, Roderick y Donald Rubin (1990). "The Analysis of Social Science Data with Missing Values", en John Fox y J. Scott Long (eds.), *Modern Methods of Data Analysis*, Sage, California.
- (1987). *Statistical Analysis with Missing Data*, John Wiley & Sons.
- Odynak, David (1987). *A Guide to the Unknown Missing Data in Sample Survey* (Research Discussion Paper, 50), Department of Sociology, University of Alberta, Canadá.
- Rubin, D. (1987). *Multiple Imputation for Nonresponse in Survey*, John Wiley & Sons, Nueva York.

COSTA RICA: determinantes del ingreso de la ocupación principal, 1989  
(modelo final)

<i>Resumen del modelo</i>				
<i>Modelo</i>	<i>R</i>	<i>R cuadrado</i>	<i>R cuadrado corregida</i>	<i>Error típico de la estimación</i>
1	.745a	.555	.553	.56688

- a. Predictors: (Constant), educa6, relacion1, grupore4, ramare4, seguro4, educa4, ramare3, cooperativaot, seguro7, ESTADOCI3, ZONA2, seguro9, tamempre4, ESTADOCI4, sectorre5, cooperativat, educa3, cooperativas, seguro8, grupore9, tamempre3, region2, sectorre2, salimentore, grupore2, tieneot, cooperativap, grupore8, ESTADOCI5, cooperativaac, asistere, educa2, ESTADOCI1, catocupre1, grupore6, region3, sectorre1, horast1, edad65, region6, seguro3, grupore3, seguro5, edad25a49, grupore10, grupore7, ZONA1, sexo, seguro1, educa5, catocupre4, ESTADOCI6, grupore1, region1, sectorre6, ramare1, educa1, ESTADOCI2

ANOVA<sup>b</sup>

<i>Modelo</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>gl (1)</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
1 Regression	3 749.476	58	64.646	201.170	.000 <sup>a</sup>
Residual	3 001.611	9 341	.321		
Total	6 751.087	9 399			

- a. Predictors: (Constant), educa6, relacion1, grupore4, ramare4, seguro4, educa4, ramare3, cooperativaot, seguro7, ESTADOCI3, ZONA2, seguro9, tamempre4, ESTADOCI4, sectorre5, cooperativat, educa3, cooperativas, seguro8, grupore9, tamempre3, region2, sectorre2, salimentore, grupore2, tieneot, cooperativap, grupore8, ESTADOCI5, cooperativaac, asistere, educa2, ESTADOCI1, catocupre1, grupore6, region3, sectorre1, horast1, edad65, region6, seguro3, grupore3, seguro5, edad25a49, grupore10, grupore7, ZONA1, sexo, seguro1, educa5, catocupre4, ESTADOCI6, grupore1, region1, sectorre6, ramare1, educa1, ESTADOCI2
- b. Dependent Variable: logingreso1

(1) gl: grados de libertad

**Coefficientes\***

<i>Modelo</i>	<i>Coefficientes no estandarizados</i>		<i>Coefficientes estandarizados</i>		<i>Sig.</i>
	<i>B</i>	<i>Std. Error</i>	<i>Beta</i>	<i>t</i>	
(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
ESTADOC1	-2.129	.276	-.719	-7.709	.000
ESTADOC2	-2.069	.276	-1.217	-7.508	.000
ESTADOC3	-2.099	.279	-.309	-7.513	.000
ESTADOC4	-2.254	.277	-.452	-8.124	.000
ESTADOC5	-2.154	.280	-.283	-7.687	.000
ESTADOC6	-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

\* Variable dependiente = Logaritmo del ingreso.

COSTA RICA: determinantes del ingreso de la ocupación principal, 2000  
(modelo final)

<i>Resumen del modelo</i>				
<i>Modelo</i>	<i>R</i>	<i>R cuadrado</i>	<i>R cuadrado corregida</i>	<i>Error típico de la estimación</i>
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>

<i>Modelo</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>gl (1)</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
1 Regression	5 055.210	64	78.988	222.128	.000 <sup>a</sup>
Residual	4 735.453	1 3317	.356		
Total	9 790.662	1 3381			

- 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

(1) gl: grados de libertad.

**Coefficientes\***

<i>Modelo</i>	<i>Coefficientes no estandarizados</i>		<i>Coefficientes estandarizados</i>		<i>Sig.</i>
	<i>B</i>	<i>Std. Error</i>	<i>Beta</i>	<i>t</i>	
(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
ESTADOC11	.080	.018	.033	4.429	.000
ESTADOC12	.120	.014	.070	8.355	.000
ESTADOC13	.091	.034	.017	2.654	.008
ESTADOC15	.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
tamempre4	-.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

\* Variable dependiente = Logaritmo del ingreso.

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, sociodemográficas y laborales. Las variables del bloque territorial clasifican a la población atendiendo a la zona donde habita: urbana, rural y 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 al sistema educativo y 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, y 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 1, 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.

TABLA 1

<i>Territoriales</i>	
<i>Zona de residencia (Zona)</i>	
1989:	
Zona1: 1 = urbano	0 = resto
Zona2: 1 = periferia urbana	0 = resto
Zona3: 1 = rural concentrado	0 = resto
Zona4: 1 = rural disperso	0 = resto (grupo de comparación)

TABLA 1

<i>Territoriales</i>		
<i>Zona de residencia (Zona)</i>		
2000:		
Zona:	1 = urbano	0 = rural
<i>Región de planificación (Región)</i>		
1989:		
Región1:	1 = AMSJ	0 = resto
Región2:	1 = Resto Región Central	0 = resto
Región3:	1 = Chorotega	0 = resto
Región4:	1 = Pacífico Central	0 = resto
Región5:	1 = Brunca	0 = resto
Región6:	1 = Huetar Atlántica	0 = resto
Región7:	1 = Huetar Norte	0 = resto (Grupo de comparación)
2000:		
Región1:	1 = Región Central	0 = resto
Región2:	1 = Chorotega	0 = resto
Región3:	1 = Pacífico Central	0 = resto
Región4:	1 = Brunca	0 = resto
Región5:	1 = Huetar Atlántica	0 = resto
Región6:	1 = Huetar Norte	0 = resto (Grupo de comparación)
<i>Sociodemográficas</i>		
<i>Relación de parentesco (Relaciónpa)</i>		<i>(1989 y 2000)</i>
Relacionpa1:	1 = Jefe	0 = resto
Relacionpa2:	1 = Esposo/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)


---

Edad 12 a 17:	1 = 12 a 17	0 = resto
---------------	-------------	-----------

Edad 18 a 24:	1 = 12 a 24	0 = resto
Edad 25 a 44:	1 = 25 a 44	0 = resto
Edad 45 a 64:	1 = 45 a 64	0 = resto
Edad 65:	1 = 65 y más	0 = resto
Edad ignorada:	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 = sí	0 = NO
----------	--------	--------

---

*Total horas trabajadas ocupación principal (Horast1) (1989 y 2000)*

---

Horast1: Número horas trabajadas por semana; 99 = *missing*

---

*Total horas trabajadas al cuadrado (Horast1cua) (1989 y 2000)*

---

Horast1cua:	horast1	* horast1
-------------	---------	-----------

---

*Percibe otros ingresos (Otrosingresos) (1989 y 2000)*

---

Otrosingresos:	1 = sí	0 = NO
----------------	--------	--------

---

*Ingreso de la ocupación principal (Ingreso1) (1989 y 2000)*

---

Ingreso1 : monto ingreso reportado ocupación principal;  
999999 = *missing*

---

*Logaritmo del ingreso ocupación principal (Logingreso1) (1989 y 2000)*


---

Logingreso1: Logaritmo natural del ingreso mensual ocupación principal

---

*Categoría ocupacional (Catocupre)* *(1989 y 2000)*


---

Catocupre1:	1 = patrono	0 = resto
Catocupre2:	1 = cuenta propia	0 = resto
Catocupre3:	1 = asalariado	0 = resto (grupo de comparación)
Catocupre4:	1 = empleo doméstico	0 = resto
Catocupre5:	1 = no remunerados	0 = resto

---

*Sector institucional: (Sectorre)* *(1989 y 2000)*


---

Sectorre1:	1 = gobierno central	0 = resto
Sectorre2:	1 = inst. públicas de servicio	0 = resto
Sectorre3:	1 = emp. públicas financieras	0 = resto
Sectorre4:	1 = emp. públicas no financieras	0 = resto
Sectorre5:	1 = municipalidades	0 = resto
Sectorre6:	1 = sector privado	0 = resto
Sectorre7:	1 = org. internacionales	0 = resto
Sectorre8:	1 = ignorado	0 = resto (grupo de comparación)

---

*Rama de actividad (Ramare)* *(1989 y 2000)*


---

Ramare1:	1 = agricultura y ganadería	0 = resto
Ramare2:	1 = silvicultura y forestal	0 = resto (grupo comparación)
Ramare3:	1 = pesca	0 = resto
Ramare4:	1 = minería	0 = resto
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)
Tamempre2:	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 = sí	0 = NO
---------------	--------	--------

## Salario especie en ropa y calzado (Salaropa2)

Salaropa2:	1 = sí	0 = NO
------------	--------	--------

## Salario especie en vivienda (Svivienda2)

Svivienda2:	1 = sí	0 = NO
-------------	--------	--------

## Salario especie en transporte (Stransportere2)

Stransportere2:	1 = sí	0 = NO
-----------------	--------	--------

## Salario especie otro tipo (Sotrosre2)

Sotrosre2:	1 = sí	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 = sí                                    0 = NO

Cooperativa de transporte (Cooperativat)

Cooperativat:                    1 = sí                                    0 = NO

Cooperativa de servicios (Coopservicios)

Coopservicios:                    1 = sí                                    0 = NO

Cooperativa de ahorro y créditos (Cooperativaac)

Cooperativaac:                    1 = sí                                    0 = NO

Cooperativa ignorado (Cooperativaig)

Cooperativaig:                    1 = sí                                    0 = NO

2000

No disponible

---

*Afiliación organizativa*


---

1989

No disponible

2000

Afiliado a sindicato (Sindicato)

Sindicado:                    1 = sí                                    0 = NO

Afiliado a otro tipo org. gremial (Otrogremio)

Otrogremio: 1 = sí 0 = NO

Afiliado a organización solidarista (Solidarista)

Solidarista: 1 = sí 0 = NO

*Título otorgado por concluir sistema educativo (Título)*

1989

No disponible

2000

Título1:	1 = ninguno	0 = resto
Título2:	1 = técnico, perito, diplomado	0 = resto
Título3:	1 = profesorado	0 = resto
Título4:	1 = bachillerato universitario	0 = resto
Título5:	1 = licenciatura	0 = resto
Título6:	1 = posgrado	0 = resto
Título7:	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

# METODOLOGÍA PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UN INDICADOR INTEGRADO DE EMPLEO PRECARIO

### 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 justifica la selección de los indicadores con base en consideraciones de órdenes conceptual y empírico. Se ha elaborado un conjunto de hipótesis teóricas que guía la selección de las variables en el análisis del fenómeno de la precariedad laboral. En lo sustantivo, estas hipótesis plantean que las condiciones de empleo están experimentando un proceso abierto de deterioro como resultado de las transformaciones que están teniendo lugar en los mercados laborales en el contexto de una economía crecientemente globalizada (capítulo I).

Por otro lado, la mayoría de los estudios que se han elaborado sobre la materia suele tratar por separado las diferentes dimensiones comprendidas en el concepto de empleo precario. La conformación de indicadores sintéticos 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 sintéticos 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 empleó el análisis de conglomerados para determinar los niveles cualitativos en que el índice puede agruparse. Es decir, interesó no sólo construir un índice, también elaborar varias categorías que permitan definir las intensidades diferenciadas que asume el fenómeno en estudio.

### LA ESTRATEGIA METODOLÓGICA

La construcción del índice de precariedad laboral implicó la realización de cuatro fases metodológicas. Primero, se llevó a cabo 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.

#### *La construcción de los indicadores*

La primera fase consistió en separar la fuerza laboral asalariada ocupada del resto de la población que contiene la base de datos. En seguida se procedió a emplear los indicadores de precariedad laboral definidos en el plano conceptual como pertinentes para operacionalizar este concepto (capítulo I). Originalmente se trabajó con cinco indicadores que permiten captar el empleo precario como resultado de la falta de regulación laboral, y que 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 que 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 estables a los trabajadores que dicen tener un puesto de trabajo permanente por un periodo de un año o más y que además no están sujetos a procesos de contratación en un plazo definido. Por el contrario, la fuerza de trabajo sujeta a condiciones de inestabilidad laboral es la conformada por quienes laboran como trabajadores ocasionales, temporales, o bien tienen menos de un año en el puesto actual y carecen de 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 tiene cobertura directa de la seguridad social por medio del empleo principal. Es decir, identifica y diferencia a los 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 de garantizar directamente la seguridad social tal como establece 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 en dos grupos a la población asalariada ocupada. El primero corresponde a la fuerza laboral ocupada de tiempo completo, es decir, aquella que labo-

<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 se debería explorar si el trabajador tiene seguros de riesgo de accidente laboral, lo que la legislación establece como derecho y es una norma básica de regulación laboral. Empero, esta información tampoco está disponible.

ra 48 horas semanales o más. El segundo agrupa a la que labora menos de 48 horas semanales y que manifiesta estar dispuesta a trabajar más tiempo pero que no lo logra por razones achacables al funcionamiento del mercado laboral. En ese sentido se considera como una condición forzada y, por tanto, una condición laboral precaria. La variable (*precahome*) asume el código 0 cuando el trabajador 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 sobreexplotación de la fuerza laboral como una de las condiciones básicas que caracterizan a los empleos de mala calidad. Para tales efectos se procedió a establecer el estándar que fija la ley laboral, según el cual una jornada ordinaria no debe ser superior a 48 horas, de donde se desprende que los asalariados que laboran sistemáticamente por encima de este número de horas están expuestos a condiciones de sobreexplotación que no favorecen su desarrollo personal, o bien contravienen 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 son más de 48 horas semanales asume el valor 1. Sin embargo se eliminó a los gerentes y administradores de grandes empresas (públicas y privadas) con exceso de trabajo por considerar 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.

## LOS PRIMEROS RESULTADOS

Tanto en los resultados obtenidos para 1989 como para el año 2000 se observaron las mismas tendencias en la primera solución lograda, de ahí que los comentarios que se presentan a continuación incluyan ambos años, salvo cuando se indica 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-Olkin. La primera examina 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.

En el cuadro 1 se sintetizan 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 los dos casos (.000) indica que los datos sometidos a análisis están correlacionados y que es pertinente 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.

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 éste 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

CUADRO 1. Pruebas de análisis factorial

	1989	2000
<i>Prueba de esfericidad de Bartlett</i>		
Chi cuadrada aproximada	5 701 963	6 303 398
Grados de libertad	10	10
Significancia	.000	.000
<i>Kaiser-Meyer-Olkin (<math>KMO</math>)</i>		
	.590	.509

CUADRO 2. Comunalidades de los indicadores de precariedad laboral

	1989		2000	
	<i>Inicial</i>	<i>Extracción</i>	<i>Inicial</i>	<i>Extracción</i>
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 por hora	1.0	0.641	1.0	0.669
Seguro social	1.0	0.634	1.0	0.619

hemos indicado, en esta investigación se trabaja sólo con un grupo mínimo de indicadores. La restricción la impone 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 elaborar cuestionarios explícitamente diseñados con el fin de estudiar la precarización del empleo asalariado.<sup>2</sup>

Un segundo elemento que se debe someter a análisis es la estructura de las comunalidades existentes entre las variables consideradas. 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 debe encontrarse una comunalidad alta entre todas las variables estudiadas, es decir, el nivel de intercorrelación entre ellas debe ser marcadamente significativo. Se trata de tener una prueba

<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 de trabajo 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 ese precio se tradujo en un nivel de confiabilidad del índice de precariedad laboral que apenas alcanza el más bajo de los estándares estadísticos definidos en la materia.

empírica de lo anterior y no darlo como un supuesto derivado del análisis conceptual.

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, de modo que 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 eliminarse del análisis factorial, pues su comportamiento muestra una estructura diferente de las cuatro variables restantes. Si bien es cierto que esta salida estadística probablemente generaría resultados empíricos más consistentes, también lo es el hecho de que reduciría aún más la confiabilidad del índice. Adicionalmente, se perdería una de las dimensiones clave 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 optado, por esta última razón, por utilizar un criterio estadístico amplio y admitir la variable dentro del análisis. Sin embargo el lector debe estar consciente de que esta decisión está fundada en un criterio de orden teórico. Muy probablemente una parte de los problemas de confiabilidad señalados por la prueba KMO se relacione con la baja comunalidad de esta variable.

La pregunta que se debe responder es por qué esta variable presenta el problema de baja comunalidad en la estructura de datos analizados. Las razones pueden ser múltiples; sin embargo una que resulta plausible es la suposición de 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 cuya observación no es fácil. Su correcta captación exige el diseño de una batería de preguntas orientadas con tal propósito. Como hemos indicado, no es éste el criterio prevaleciente en las encuestas de empleo, pensadas más para captar el desempleo que la inseguridad y la inestabilidad laborales.

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 sa-

CUADRO 3. Varianza total explicada por los factores, 1989

<i>Componente</i>	<i>Autovalores iniciales</i>			<i>Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción</i>		
	<i>Total</i>	<i>% de la varianza</i>	<i>Acumulado %</i>	<i>Total</i>	<i>% de la varianza</i>	<i>Acumulado %</i>
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			

Método de extracción: Análisis del componente principal.

CUADRO 4. Varianza total explicada por los factores, 2000

<i>Componente</i>	<i>Autovalores iniciales</i>			<i>Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción</i>		
	<i>Total</i>	<i>% de la varianza</i>	<i>Acumulado %</i>	<i>Total</i>	<i>% de la varianza</i>	<i>Acumulado %</i>
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			

Método de extracción: Análisis del componente principal.

ber 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 contienen, por separado, la información pertinente para cada uno de los años en inspección. En éstos se advierte que, para los dos años, se ha generado una estructura de datos con dos factores. En 1989 el primer factor logra explicar hasta 38.7% de los datos, en tanto que el segundo explicaría el 25.3% adicio-

nal. En conjunto, el modelo del año 1989 explicaría 64% de la varianza observada en la información, lo que se considera una interpretación de amplia cobertura.

El cuadro 4, referido al año 2000, muestra que en este caso también se observa una estructura de dos factores. El primero de ellos tendría poder explicativo de 33.9% de la varianza de datos, en tanto que el segundo explicaría 27.8%. En conjunto ambos explicarían 61.6% de la varianza de los datos analizados.

Se advierte que en ambos años el porcentaje de varianza explicada es muy similar (superior a 60%). Ahora bien, la pregunta relevante para determinar si se acepta una propuesta estadística como la generada se refiere a la conformación de los dos factores. Para ello es necesario estudiar la matriz componente para cada uno de los años.

Los cuadros 5 y 6 resumen los resultados para el año 1989, y los cuadros 7 y 8 para el año 2000. A este respecto, la primera matriz presenta la información sin ningún tipo de rotación, en tanto la segunda utiliza la rotación Varimax con el fin de mejorar la configuración de los factores estudiados.<sup>3</sup>

De la lectura de ambas matrices se desprende lo siguiente. Primero, que 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, que 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 tercera a la dimensión salarial. Las otras dos variables, aunque están presentes en este segundo componente, no tienen un peso importante. Como era 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

<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. Matriz de componentes, 1989

	<i>Componentes</i>	
	1	2
Estable	.626	-.052
Precahoma	.058	.916
Precahome	.685	-.470
Salprec	.663	.450
Seguasal	.796	.005

Método de extracción: análisis del componente principal.

CUADRO 6. Matriz de componentes rotados, 1989

	<i>Componente</i>	
	1	2
Estable	.627	.034
Precahoma	-.067	.915
Precahome	.743	-.372
Salprec	.595	.536
Seguasal	.788	.113

Método de extracción: análisis del componente principal.

Método de rotación: Varimax con normalización Kaiser.

CUADRO 7. Matriz de componentes, 2000

	<i>Componente</i>	
	1	2
Estable	.537	-.102
Precahoma	.201	.881
Precahome	.542	-.620
Salprec	.683	.450
Seguasal	.778	-.120

Método de extracción: análisis del componente principal.

CUADRO 8. Matriz de componentes rotados, 2000

	<i>Componente</i>	
	1	2
Estable	.541	.077
Precahoma	-.094	.899
Precahome	.714	-.412
Salprec	.502	.646
Seguasal	.775	.138

Método de extracción: análisis del componente principal.

Método de rotación: Varimax con normalización Kaiser.

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 se aglutinan las demás variables, 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 que se analizan tengan signos contrarios, generando un problema de bipolaridad producto de la definición de las variables en el análisis.

Este último problema obliga a replantear el análisis y estimar nuevamente los cálculos. Se pretende lograr una solución estadística que reúna dos condiciones: 1) que permita en la medida de lo posible agrupar todas las variables y dimensiones del fenómeno empírico observado en un mismo componente, es decir, que 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; 2) 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>

<sup>4</sup> Al realizar el análisis de consistencia interno de un índice compuesto derivado de estas soluciones factoriales los resultados mostraron incongruencias. 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 tal problema.

*Los resultados finales:  
cambios en la definición de variables*

Con en fin de avanzar en la dirección descrita se procedió a reconceptuar y 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 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, que separa a 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 por falta ni por exceso de trabajo. Por otro lado, y ésta es la diferencia principal respecto al modelo previo, define como deficiente en el ámbito temporal de la relación laboral a todo empleo en que el trabajador 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 resultados del cuadro 9. Hay que destacar en éste, en relación con la solución inicial, una mejoría importante en la prueba que mide la confiabilidad de los resultados obtenidos. El rédito positivo en tal materia es importante, pues indica que esta solución es más confiable que la inicial en cuanto al tipo de agrupación de datos que propone. Debido a que nuestro interés es construir un indicador síntesis que será sometido a diferentes tipos de análisis estadístico, este resultado se considera muy positivo.

En cuanto al análisis de las comunalidades (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. Pero 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

CUADRO 9. Pruebas análisis factorial; versión corregida

	1989	2000
<i>Prueba de esfericidad de Bartlett</i>		
Chi cuadrada aproximada	4 599 984	4 624 746
Grados de libertad	6	6
Significancia	.000	.000
<i>Kaiser-Mayer-Olkin</i>	.694	.646

CUADRO 10. Comunalidades de los indicadores de precariedad laboral

	1989		2000	
	<i>Inicial</i>	<i>Extracción</i>	<i>Inicial</i>	<i>Extracción</i>
Estabilidad laboral	1	0.337	1	0.216
Deficiencia jornada	1	0.548	1	0.555
Salario por hora	1	0.535	1	0.551
Seguro social	1	0.573	1	0.504

factorial resultante genera un único componente. Sin embargo éste tiene 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 45.7% para el año 2000 (cuadros 11 y 12).

También muestran los datos que la solución factorial genera un único factor, y que la dispersión de los datos de 2000 es mayor que la de 1989. Por eso el segundo factor reporta en 1989 una raíz característica de apenas 0.861, mientras que en 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 mayor cobertura explicativa de los datos (varianza explicada), lo que obliga a buscar un criterio adicional para orientar la decisión final.

CUADRO 11. Varianza total explicada, 1989

<i>Componente</i>	<i>Autovalores iniciales</i>			<i>Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción</i>		
	<i>Total</i>	<i>% de la varianza</i>	<i>Acumulado %</i>	<i>Total</i>	<i>% de la varianza</i>	<i>Acumulado %</i>
1	1.995	49.865	49.865	1.99	49.865	49.865
2	.861	21.520	71.386			
3	.589	14.730	86.115			
4	.555	13.885	100.000			

Método de extracción: Análisis de componentes principales.

CUADRO 12. Varianza total explicada, 2000

<i>Componente</i>	<i>Autovalores iniciales</i>			<i>Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción</i>		
	<i>Total</i>	<i>% de la varianza</i>	<i>Acumulado %</i>	<i>Total</i>	<i>% de la varianza</i>	<i>Acumulado %</i>
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			

Método de extracción: Análisis de componentes principales.

Sobre este hecho se observó la estructura factorial y se advirtió que en el segundo caso se trata de una simple (cuadro 13), de hecho la más sencilla 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 estudiado quedan condensados en una misma definición. Adicionalmente, y éste 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.

Siendo que mediante esta vía se obtuvo una solución factorial más sencilla, con consistencia en cuanto a la dirección (signo) de los indica-

CUADRO 13. Matriz componente

<i>Variable</i>	1989	2000
	<i>Componente</i>	<i>Componente</i>
	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

Método de extracción: Análisis de componentes principales. Un componente extraído.

CUADRO 14. Índice de precarización laboral, 1989

	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Porcentaje válido</i>	<i>Porcentaje acumulado</i>
Válido -1.04835	266 181	38.2	40.0	40.0
-31172	61 595	8.8	9.3	49.2
-29166	44 838	6.4	6.7	56.0
-26699	6 722	1.0	1.0	57.0
-25245	31 550	4.5	4.7	61.7
.44496	59 370	8.5	8.9	70.6
.46964	6 106	.9	.9	71.6
.48418	26 103	3.7	3.9	75.5
.48970	3 071	.4	.5	75.9
.50424	17 015	2.4	2.6	78.5
.52891	7 762	1.1	1.2	79.7
Válido -1.22632	7 668	1.1	1.2	80.8
1.24086	71 546	10.3	10.7	91.6
1.26554	9 554	1.4	1.4	93.0
1.28560	10 989	1.6	1.7	94.7
2.02222	35 562	5.1	5.3	100.0
Total	66 5632	95.4	100.0	
Sistema Missing	3 2065	4.6		
Total	69 7697	100.0		

dores, y que el índice factorial que resulta de lo anterior es mucho más confiable, se decidió, finalmente, optar por esta alternativa. Se adjunta a continuación la distribución obtenida de los índices factoriales sobre precarización del empleo asalariado para cada uno de los años de estudio por separado (cuadros 14 y 15).

CUADRO 15. Índice de precarización laboral, 2000

	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Porcentaje válido</i>	<i>Porcentaje acumulado</i>
Válido -1.17609	304 758	32.7	33.0	33.0
-.47822	18 232	2.0	2.0	35.0
-.36951	48 347	5.2	5.2	40.2
-.36322	77 315	8.3	8.4	48.6
-.35767	65 059	7.0	7.0	55.7
.32837	14 160	1.5	1.5	57.2
.33466	9 123	1.0	1.0	58.2
.34020	5 609	.6	.6	58.8
.44337	40 677	4.4	4.4	63.2
.44891	31 183	3.3	3.4	66.6
.45520	108 320	11.6	11.7	78.3
1.14125	12 739	1.4	1.4	79.7
1.14679	12 739	1.4	1.4	81.1
1.15308	14 630	1.6	1.6	82.6
1.26179	115 256	12.4	12.5	95.1
1.95967	44 942	4.8	4.9	100.0
Total	923 089	98.9	100.0	
Sistema Missing	9 983	1.1		
Total	933 072	100.0		

### *Definición de niveles del índice*

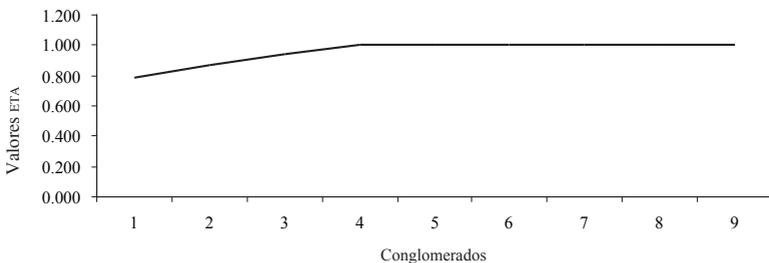
Interesa en el estudio realizar un análisis que diferencie a la población asalariada según niveles de precarización del empleo. Para ello es necesario reagrupar el índice en subcategorías que sean relevantes estadística y analíticamente. Con la finalidad de avanzar en esta dirección se realizó un análisis de conglomerados donde la variable dependiente la constituye el índice antes generado.

Se procedió mediante una técnica deductiva que consiste en 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 nueve posibles agrupaciones, comenzando con un grupo en donde toda la población se distribuye en dos categorías y finalizando con uno en el que se agrupa en 10 categorías.

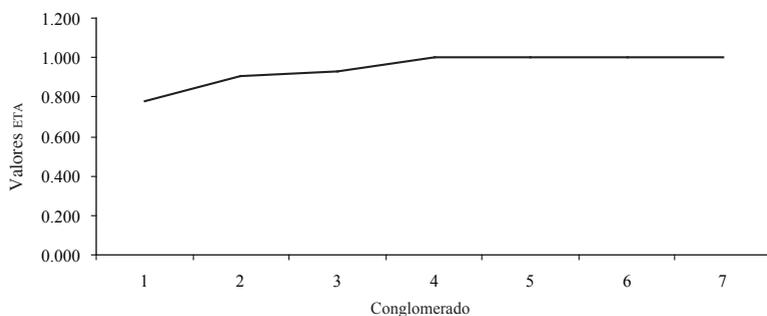
Debidamente construidos tales conglomerados, se continuó mediante un análisis de asociación entre cada uno de ellos y el índice de precarización del empleo, con la finalidad de obtener un coeficiente de asociación (ETA cuadrado) para cada grupo. Es precisamente este valor de ETA cuadrado el que se somete 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

GRÁFICA 1. Distribución de valores ETA cuadrado por conglomerados, 1989



GRÁFICA 2. Distribución de valores ETA cuadrado por conglomerado, 2000



años el nivel de convergencia se obtiene cuando se logra distribuir a la población estudiada en cinco grupos o categorías.

Una vez habiendo visto que la población se puede reunir de manera consistente en cinco grupos, se procedió a ordenar en forma ascendente los grupos respectivos desde el valor inferior hasta el superior. Cada categoría representa un nivel de precariedad laboral. Así, la primera identifica lo que hemos llamado empleo asalariado no precario, la siguiente el precario bajo, la próxima el precario medio, seguido por el 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 con los valores observados en el conglomerado seleccionado.

Los resultados que se presentan en el cuadro 16 sintetizan el análisis de conglomerado realizado.

### *Análisis de validación de la agrupación del índice*

Tras haber 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), es necesario determinar en qué medida la agrupación lograda mediante el análisis de conglomerados es estadísticamente consistente.

Para realizar este ejercicio se efectuaron dos tipos de prueba: una de consistencia interna y otra externa. La primera es una comparación de las

CUADRO 16. Niveles de precarización laboral de la fuerza de trabajo asalariada\*

	1989		2000	
	Total	Porcentaje	Total	Porcentaje
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

\* No incluye valores *missing*.

FUENTE: Elaboración propia.

variables incluidas en la construcción del índice con los niveles de precariedad laboral elaborados a partir del análisis de conglomerados. La segunda es una comparación de los resultados de agrupación contra una variable que no forma parte del índice y cuyo comportamiento se sabe que permite discriminar si la agrupación efectuada es consistente.

Los cuadros 17 y 18 reportan los resultados del análisis de consistencia interna para 1989 y 2000. El valor relevante es el referido al promedio de cada variable según el nivel de precariedad laboral. Se busca 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 el caso de que en una o más variables no se observara este patrón, se consideraría que la agrupación presenta problemas, pues no logra discriminar correctamente a la población.

El patrón consignado en ambos cuadros es uniforme. Tanto para 1989 como para 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 negritas), 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; muestran la existencia

CUADRO 17. Contraste entre el índice de precarización laboral y las variables incluidas en su construcción, 1989

<i>Índice precariedad laboral</i>		<i>Deficiencia jornada</i>	<i>Salario por hora</i>	<i>Seguro social</i>	<i>Estabilidad laboral</i>
No precario	media	<b>.0000</b>	<b>.0000</b>	<b>.0000</b>	<b>.0000</b>
	N	2916	2916	2916	2916
	desviación típica	.00000	.00000	.00000	.00000
Precario bajo	media	<b>.3035</b>	<b>.4339</b>	<b>.1983</b>	<b>.0643</b>
	N	1664	1664	1664	1664
	desviación típica	.45990	.49576	.39885	.24537
Precario medio	media	<b>.6582</b>	<b>.7680</b>	<b>.4195</b>	<b>.1543</b>
	N	1504	1504	1504	1504
	desviación típica	.47446	.42228	.49365	.36131
Precario alto	media	<b>.8919</b>	<b>.8831</b>	<b>.9102</b>	<b>.3148</b>
	N	1369	1369	1369	1369
	desviación típica	.31063	.32139	.28607	.46462
Precario extremo	media	<b>1.0000</b>	<b>1.0000</b>	<b>1.0000</b>	<b>1.0000</b>
	N	529	529	529	529
	desviación típica	.00000	.00000	.00000	.00000
Total	media	.4065	.4529	.3428	.1627
	N	7982	7982	7982	7982
	desviación típica	.49122	.49781	.47467	.36915

CUADRO 18. Contraste entre el Índice de precarización laboral y las variables incluidas en su construcción, 2000

<i>Índice precariedad laboral</i>		<i>Deficiencia jornada</i>	<i>Salario por hora</i>	<i>Seguro social</i>	<i>Estabilidad laboral</i>
No precario	media	<b>.0000</b>	<b>.0000</b>	<b>.0000</b>	<b>.0000</b>
	N	3187	3187	3187	3187
	desviación típica	.00000	.00000	.00000	.00000
Precario bajo	media	<b>.3126</b>	<b>.3832</b>	<b>.2177</b>	<b>.0865</b>
	N	2278	2278	2278	2278
	desviación típica	.46364	.48628	.41280	.28113
Precario medio	media	<b>.6995</b>	<b>.7667</b>	<b>.3990</b>	<b>.1348</b>
	N	2426	2426	2426	2426
	desviación típica	.45857	.42302	.48980	.34157
Precario alto	media	<b>.9206</b>	<b>.9190</b>	<b>.9074</b>	<b>.2530</b>
	N	1901	1901	1901	1901
	desviación típica	.27048	.27292	.28992	.43486
Precario extremo	media	<b>1.0000</b>	<b>1.0000</b>	<b>1.0000</b>	<b>1.0000</b>
	N	586	586	586	586
	desviación típica	.00000	.00000	.00000	.00000
Total	media	.4572	.4881	.3638	.1533
	N	10378	10378	10378	10378
	desviación típica	.49819	.49988	.48110	.36030

de una polaridad clara. La gradación de la precariedad se va decantando progresivamente y los resultados que se obtienen son consistentes.

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 la empresa. Se espera una relación inversa entre el tamaño del establecimiento y el nivel de precariedad laboral. El sustento de este planteamiento proviene de los hallazgos empíricos derivados de varios estudios sobre la precarización del empleo en el mundo.

Para cada año se realizó un análisis de varianza a efectos de observar diferencias en los promedios y también 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 conduce a rechazar la hipótesis nula. Es decir, se constatan diferencias estadísticamente significativas en la información analizada. Tales diferencias indican que a menor tamaño de establecimiento, mayor nivel de precariedad laboral.

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 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, por contrastar, es que no hay diferencias en los niveles de pobreza según grado de precarización del empleo.

Como muestra la información para ambos años, existe una clara relación entre el nivel de precarización laboral y la concentración de pobres. Conforme se incrementa el primero, se genera mayor concentración de pobres en la categoría respectiva. Las diferencias observadas son estadísticamente significativas.

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 gene-

Análisis de varianza entre el nivel de precariedad laboral y el tamaño del establecimiento, 1989. Descriptivos.

	<i>N</i>	<i>Media</i>	<i>Desviación típica</i>	<i>Error típico</i>	<i>Intervalo de confianza para la media al 95%</i>		<i>Mínimo</i>	<i>Máximo</i>
					<i>Límite inferior</i>	<i>Límite superior</i>		
No precario	2 883	9.26	2.129	.040	9.18	9.34	1	10
Precario bajo	1 635	8.12	3.147	.078	7.96	8.27	1	10
Precario medio	1 473	6.72	3.754	.098	6.53	6.91	1	10
Precario alto	1 326	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	7 824	7.33	3.627	.041	7.25	7.41	1	10

Prueba de homogeneidad de varianzas

<i>Estadístico de Levene</i>	<i>gl1*</i>	<i>gl2</i>	<i>Sig.</i>
562.168	4	7 819	.000

ANOVA

	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>gl</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
Intergrupos	31 567.609	4	7 891.902	865.193	.000
Intragrupos	71 321.391	7 819	9.122		
	10 2889.0	7 823			

\* gl: grados de libertad.

Análisis de varianza entre el nivel de precariedad laboral y el tamaño del establecimiento, 2000. Descriptivos.

	<i>N</i>	<i>Media</i>	<i>Desviación típica</i>	<i>Error típico</i>	<i>Intervalo de confianza para la media al 95%</i>		<i>Mínimo</i>	<i>Máximo</i>
					<i>Límite inferior</i>	<i>Límite superior</i>		
No precario	3 136	9.95	2.403	.043	9.87	10.04	1	11
Precario bajo	2 216	8.76	3.457	.073	8.62	8.91	1	11
Precario medio	2 356	7.03	4.117	.085	6.87	7.20	1	11
Precario alto	1 863	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	10 132	7.72	3.996	.040	7.65	7.80	1	11

Prueba de homogeneidad de varianzas

<i>Estadístico de Levene</i>	<i>gl</i> *	<i>gl</i> 2	<i>Sig.</i>
692.508	4	10 127	.000

ANOVA

	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>gl</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
Inter grupos	43 338.623	4	10 834.656	926.499	.000
Intragrupos	11 8427.1	10 127	11.694		
Total	16 1765.7	10 131			

\* *gl*: grados de libertad.

Prueba de consistencia externa, contraste entre nivel de precariedad laboral y pobreza, 1989

<i>Nivel de precariedad</i>		<i>Pobreza</i>		
		<i>.00</i>	<i>1.00</i>	<i>Total</i>
Precario bajo	recuento	2 089	38	2 127
	% dentro niveles de precariedad	98.2	1.8	100.0
Precario bajo	recuento	1 147	129	1 276
	% dentro niveles de precariedad	89.9	10.1	100.0
Precario bajo	recuento	956	261	1 217
	% dentro niveles de precariedad	78.6	21.4	100.0
Precario bajo	recuento	706	391	1 097
	% dentro niveles de precariedad	64.4	35.6	100.0
Precario bajo	recuento	256	189	445
	% dentro niveles de precariedad	57.5	42.5	100.0
Total	recuento	5 154	1 008	6 162
	% dentro niveles de precariedad	83.6	16.4	100.0

Pruebas de Chi cuadrado

	<i>Valor</i>	<i>gl</i>	<i>Sig. asintótica (bilafond)</i>
Chi cuadrado de Pearson	909.475 <sup>a</sup>	4	.000
Razón de verosimilitud	973.162	4	.000
Asociación lineal por lineal	899.529	1	.000
Núm. de casos válidos	6 162		
<sup>a</sup> 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 72.79. * gl: grados de libertad.			

Prueba de consistencia externa, contraste entre nivel de precariedad laboral y pobreza, 2000

<i>Case Processing Summary</i>						
<i>Casos</i>						
	<i>Válidos</i>		<i>Perdidos</i>		<i>Total</i>	
	<i>N</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>N</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>N</i>	<i>Porcentaje</i>
Niveles de precariedad						
pobreza	796 944	99.2	6 027	.8	802 971	100.0

INIVELESPRECATI \* POBREZAINEC Crosstabulation

<i>Niveles de precariedad</i>		<i>Pobreza</i>		
		<i>.00</i>	<i>1.00</i>	<i>Total</i>
No precario	recuento	253 542	4 312	257 854
	% dentro niveles de precariedad	98.3	1.7	100.0
Precario bajo	recuento	163 201	16 349	179 550
	% dentro niveles de precariedad	90.9	9.1	100.0
Precario bajo	recuento	153 320	29 647	182 967
	% dentro niveles de precariedad	83.8	16.2	100.0
Precario bajo	recuento	104 476	32 519	136 995
	% dentro niveles de precariedad	76.3%	23.7	100.0
Precario bajo	recuento	26 734	12 844	39 578
	% dentro niveles de precariedad	67.5	32.5	100.0
Precario bajo	recuento	701 273	95 671	796 944
	% dentro niveles de precariedad	88.0	12.0	100.0

## Pruebas de Chi cuadrado

	<i>Valor</i>	<i>gl</i>	<i>Sig. asintótica (bilateral)</i>
Chi cuadrado de Pearson	64 058.700 <sup>a</sup>	4	.000
Razón de verosimilitud	69 478.072	4	.000
Asociación lineal por lineal	63 994.438	1	.000
Número de casos válidos	796 944		
<sup>a</sup> 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 4 751.23. * gl: grados de libertad.			

rado 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 se sometieron a diferentes pruebas de consistencia y confiabilidad, por lo que el producto final se considera robusto desde el punto de vista estadístico y consistente en el terreno analítico.



## ANEXO 3 CUADROS ESTADÍSTICOS

CUADRO 2.1A. Costa Rica. Algunos indicadores sociales y económicos  
1950-2000

<i>Variables</i>	<i>1950</i>	<i>1960</i>	<i>1970</i>	<i>1980</i>	<i>1990</i>	<i>2000</i>
Índice 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
Hogares 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 (1990)	847	1 080	1 501	2 032	1 829	3 290

FUENTE: Adaptado de Vargas-Cullell, Rosero-Bixby y Seligson, 2005.

CUADRO 2.2A. Costa Rica. Saldo de la deuda pública externa  
(millones de dólares de EU)

<i>Año</i>	<i>Saldo</i>	<i>% PIB</i>
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 2.3A. Apoyo financiero del gobierno de Estados Unidos al gobierno de Costa Rica, 1982-1994 (millones de dólares de EU)

	<i>Total</i>	<i>Subtotal</i>	<i>USAID</i>	<i>PL480</i>	<i>Cuerpo paz</i>	<i>Otras</i>	<i>Ayuda militar</i>	<i>Otras ayudas</i>
Año	1 <sup>a</sup>	2 <sup>b</sup>	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	1 493.1	1 442.9	1 229.4	179.1	30.6	3.8	32.7	17.5

<sup>a</sup> Columna 1 = suma columnas (2+7+8).

<sup>b</sup> Columna 2 = suma columnas (3 + 4 + 5 + 6).

FUENTE: James Fox, 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)

<i>Año</i>	<i>Tipo de cambio promedio anual (dólares de EU)</i>	<i>Tasa de crecimiento (%)</i>	<i>Tipo de cambio real efectivo*</i>
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 los 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 2.5A. Costa Rica: exportaciones de bienes según tipo; millones de dólares de EU

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Total	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
<i>Tradicionales</i>	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
<i>No tradicionales</i>	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
<i>Regímenes especiales</i>	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.

CUADRO 2.6A. Turistas, ingresos por turismo y participación en el PIB (1980-2000)

<i>Año</i>	<i>Turistas*</i>	<i>Ingresos**</i>	<i>Porcentaje ingresos turismo/PIB</i>
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 de dólares de EU.

FUENTE: BCCR, ICT.

CUADRO 2.7A. Costa Rica. Déficit fiscal, deuda pública interna y deuda pública externa en relación con el PIB

<i>Año</i>	<i>Déficit fiscal (%) PIB</i>	<i>Deuda interna (%) PIB</i>	<i>Deuda externa (%) PIB</i>
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 2.8A. Costa Rica. Monto de Certificados de Abono Tributario Autorizados\*

<i>Año</i>	<i>Monto autorizado</i>		<i>% PIB</i>	<i>% Exp. no tradicionales</i>
	<i>Millones colones</i>	<i>Millones dólares</i>		
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	8 328.2	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.

CUADRO 3.1A. Sector comercio, según tamaño de establecimiento y trabajo asalariado y no asalariado

<i>Tamaño</i>	<i>1987</i>			<i>2000</i>		
	<i>Asalariados</i>	<i>No asalariados</i>	<i>Total</i>	<i>Asalariados</i>	<i>No asalariados</i>	<i>Total</i>
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

FUENTE: elaboración propia con base en la EHPM.

CUADRO 3.2A. Tasas de crecimiento anual

	<i>No asalariados</i>	<i>Asalariados</i>	<i>Total</i>
Micro (1 a 4)	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

FUENTE: elaboración propia con base en la EHPM.

CUADRO 3.3A. Población ocupada según categoría ocupacional y tamaño de establecimiento, por zona urbana y rural

	1987			2000		
	<i>No asala- riado</i>	<i>Asala- riado</i>	<i>Total</i>	<i>No asala- riado</i>	<i>Asala- riado</i>	<i>Total</i>
<i>Urbano</i>						
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
<i>Rural</i>						
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

FUENTE: Elaboración propia con base en la EHPM.

CUADRO 4.1A. Nivel de precariedad laboral según sector, tamaño establecimiento y zona (porcentajes)\*

<i>Tamaño/</i>	<i>Total</i>		<i>Urbano</i>		<i>Rural</i>	
	<i>1989</i>	<i>2000</i>	<i>1989</i>	<i>2000</i>	<i>1989</i>	<i>2000</i>
<i>Nivel precario</i>						
<i>Público</i>						
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
<i>Privado</i>						
<i>Micro</i>						
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
<i>Pequeña</i>						
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
<i>Grande</i>						
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 la EHPM.

CUADRO 4.2A. Nivel de precariedad laboral de la población ocupada, según grupo ocupacional, sexo, año (porcentajes\*)

<i>Grupo</i>	<i>Total</i>		<i>Hombres</i>		<i>Mujeres</i>	
	<i>1989</i>	<i>2000</i>	<i>1989</i>	<i>2000</i>	<i>1989</i>	<i>2000</i>
<i>Nivel precariedad</i>						
<i>Profesionales y directivos<sup>a</sup></i>						
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
Pecario 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
<i>Administrativos</i>						
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
<i>Manuales</i>						
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.

<sup>a</sup> Incluye profesionales, gerentes, directores y técnicos calificados.

Fuente: elaboración propia con base en la EHPM.

CUADRO 4.3A. Niveles de precariedad laboral de la población ocupada según rama de actividad, por sexo y año (porcentajes)

	<i>Total</i>		<i>Hombres</i>		<i>Mujeres</i>	
	<i>1989</i>	<i>2000</i>	<i>1989</i>	<i>2000</i>	<i>1989</i>	<i>2000</i>
<i>Agrícola</i>						
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
<i>Industria</i>						
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
<i>Construcción</i>						
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

CUADRO 4.3A. (continuación)

	<i>Total</i>		<i>Hombres</i>		<i>Mujeres</i>	
	<i>1989</i>	<i>2000</i>	<i>1989</i>	<i>2000</i>	<i>1989</i>	<i>2000</i>
<i>Servicios distributivos</i>						
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
Total	94 484	175 031	70 554	122 310	23 930	52 721
<i>Servicios al productor</i>						
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
<i>Servicios sociales</i>						
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

*Servicios personales<sup>1</sup>*

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

*Servicios personales<sup>2</sup>*

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

---

<sup>1</sup> Incluye reparación, aseo, limpieza y domésticos.

<sup>2</sup> Incluye servicios de esparcimiento, restaurantes, hoteles y afines.

CUADRO 4.4A. Nivel de precariedad laboral según condición de jefatura del hogar

	<i>Ambos sexos</i>		<i>Hombre</i>		<i>Mujer</i>	
	<i>1989</i>	<i>2000</i>	<i>1989</i>	<i>2000</i>	<i>1989</i>	<i>2000</i>
<i>Jefe</i>						
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
<i>No jefe</i>						
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 la EHPM.

CUADRO 4.5A. Nivel de precariedad laboral de la población ocupada según grupo de edad, por sexo y año (porcentajes)\*

<i>Grupo edad/ Nivel precariedad</i>	<i>Total</i>		<i>Hombres</i>		<i>Mujeres</i>	
	<i>1989</i>	<i>2000</i>	<i>1989</i>	<i>2000</i>	<i>1989</i>	<i>2000</i>
<i>12 a 17</i>						
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
<i>18 a 24</i>						
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
<i>25 a 49</i>						
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

CUADRO 4.5A. (continuación)

<i>Grupo edad/ Nivel precariedad</i>	<i>Total</i>		<i>Hombres</i>		<i>Mujeres</i>	
	<i>1989</i>	<i>2000</i>	<i>1989</i>	<i>2000</i>	<i>1989</i>	<i>2000</i>
<i>50 a 59</i>						
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
<i>60 y más</i>						
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	14 964	21 077	13 498	17 640	1 466	3 437

\* No incluye a personas cuya edad se ignora.

FUENTE: elaboración propia con base en datos de la EHPM.

CUADRO 4.6A. Nivel de precariedad de la población ocupada según nivel educativo, sexo y año (porcentajes)\*

<i>Nivel educativo/ Precariedad</i>	<i>Ambos</i>		<i>Hombres</i>		<i>Mujeres</i>	
	<i>1989</i>	<i>2000</i>	<i>1989</i>	<i>2000</i>	<i>1989</i>	<i>2000</i>
<i>Primaria o menos</i>						
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
<i>Secundaria</i>						
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
<i>Superior</i>						
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

\* No incluye fuerza de trabajo cuyo nivel educativo se ignora.

FUENTE: elaboración propia con base en la EHPM.

*Ajuste y Empleo: La precarización del trabajo  
asalariado en la era de la globalización*

se terminó de imprimir  
en enero de 2010 en los talleres  
de Formación Gráfica, S.A. de C.V.  
Matamoros 112, col. Raúl Romero  
57630 Ciudad Nezahualcóyotl,  
Estado de México.  
Tipografía y formación  
Solar, Servicios Editoriales,  
S.A. de C.V.  
Calle 2 número 21,  
San Pedro de los Pinos,  
Portada: Irma Eugenia Alva Valencia  
La edición estuvo al cuidado de  
la Dirección de Publicaciones  
de El Colegio de México.

## CENTRO DE ESTUDIOS SOCIOLÓGICOS

El estudio de los mercados de trabajo constituye un tema de gran relevancia académica y política en América Latina. Su trascendencia no es motivo de sorpresa, ya que el bienestar social de amplios contingentes de población depende, en gran medida, de su participación en estos mercados. A raíz de la adopción de políticas de ajuste estructural y de la introducción de estrategias de globalización económica, se observan cambios en la estructura y dinámica de los mercados laborales en la región. Algunas de las transformaciones disminuyeron la capacidad de regulación de las instituciones laborales y el poder de negociación de las organizaciones sindicales, al mismo tiempo que incrementaron el poder de los grupos empresariales conectados con los procesos de globalización económica. Adicionalmente, acentuaron las tendencias de terciarización, feminización e informalización de los mercados de trabajo, erosionando, significativamente, la capacidad que exhiben las sociedades latinoamericanas para lograr un mayor nivel de integración social.

En las páginas de este libro se abordan estos temas a partir del estudio de la experiencia costarricense. Este pequeño país centroamericano posee un valor paradigmático en la materia, pues presenta, como la mayoría de los países latinoamericanos, una economía abierta, alta dependencia de los mercados internacionales y escaso margen de maniobra frente a las crisis internacionales. Sin embargo, desde el punto de vista social y político muestra particularidades dignas de subrayar. Por un lado, disfruta de un alto nivel de desarrollo social y una baja concentración del ingreso; por el otro, ha logrado construir un sistema político democrático dotado de gran estabilidad y amplia legitimidad social, cuya existencia obliga a los actores sociales a entablar complejos procesos de negociación política. El núcleo central que articula esta obra es, justamente, indagar hasta qué punto la presencia de estos rasgos socio-políticos permite atenuar o contrarrestar las tendencias de precarización del empleo asalariado asociadas a la transformación de las estrategias de desarrollo nacional.

ISBN: 978-607-462-063-4



 EL COLEGIO  
DE MÉXICO