

LA ESTRUCTURA SOCIAL
ANTE LA
GLOBALIZACIÓN

Procesos de reordenamiento social
en Centroamérica durante la década de los 90

LA ESTRUCTURA SOCIAL ANTE LA GLOBALIZACIÓN

Procesos de reordenamiento social
en Centroamérica durante la década de los 90

Juan Pablo Pérez Sáinz
Katharine Andrade-Eekhoff
Santiago Bastos
Michael Herradora



303.4
P438c

Pérez Sáinz, Juan Pablo
La estructura social ante la globalización : procesos
de reordenamiento social durante la década de los 90 /
Juan Pablo Pérez Sáinz, Katharine Andrade-Eckhoff,
Santiago Bastos. —1ª. Ed.- San José, C. R. : FLACSO,
2004.

170 p. : 21 x 14 cm.

ISBN: 9977-68-130-9

1. Estructura social, 2. globalización, I. Andrade-
Eckhoff, Katharine. II. Bastos, Santiago. III título.

Esta publicación y el estudio que la sustenta son parte de los productos del Proyecto GER/01/031, EQUIDAD II "Estrategias para políticas de desarrollo sostenible en América Latina y El Caribe: impulsar políticas económicas socialmente sostenibles", con el apoyo de la Sociedad Alemana de Cooperación Técnica (GTZ), desarrollado por FLACSO a pedido de la División de Desarrollo Social de CEPAL.



El fondo editorial de la FLACSO que apoya parcialmente esta publicación es posible gracias al apoyo institucional de la Agencia Sueca de Cooperación para la Investigación (SAREC) de la Agencia Sueca para el Desarrollo Internacional (ASDI).



© Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales-Sede Costa Rica

Diseño de portada y producción editorial: Leonardo Villegas, Américo Ochoa

Asistente de edición: For Salas

Primera edición: julio, 2004.

FLACSO-Costa Rica. Apartado 11747, San José, Costa Rica, Fax: (506) 225-2418.

e-mail: flacso@flacso.or.cr

www.flacso.or.cr

ÍNDICE

Introducción	7
Capítulo I	
Estructura y orden sociales: algunos elementos analíticos	13
Capítulo II	
La estructura socio-ocupacional en Centroamérica: una perspectiva histórica	27
Capítulo III	
El proceso de reordenamiento social en Costa Rica durante la década de los 90: entre la apertura y la incertidumbre	55
Capítulo IV	
El proceso de reordenamiento social en Guatemala durante la década de los 90: la persistencia de la Historia	79
Capítulo V	
El proceso de reordenamiento social en El Salvador durante la década de los 90: la inestabilidad del nuevo orden	111
Capítulo VI	
Conclusiones	135
Bibliografía	149
Anexo metodológico	159

30^A
E.S.P.
EJ 2

REG.	10241
CUT.	10575
BIBLIOTECA - FLACSO	

BIBLIOTECA - FLACSO - E.C.	
Fecha:	30 enero 2005
Código:
Interno:
Clasificación:
De:	X FLACSO - Biblioteca

INTRODUCCIÓN

Centroamérica, como el resto de América Latina, se ha insertado, durante la década de los 90, en el proceso de globalización. En todos los países se han aplicado programas de ajuste de estructural que, aunque con resultados disímiles, han iniciado el proceso de transformación del modelo acumulativo. En este mismo sentido, ha emergido toda una serie de nuevas actividades que insinúan una articulación distinta a la economía mundial. Las denominadas agroexportaciones no tradicionales, la industria de exportación y el turismo serían sus ejemplos más visibles. Pero, igualmente, existe otra inserción a la globalización que no es producto ni de las estrategias empresariales ni de las políticas gubernamentales, sino de la propia sociedad centroamericana: la migración laboral internacional. Además, se detectan nuevas dinámicas de regionalización, como la movilidad de capitales que están definiendo una base centroamericana de acumulación, la ya mencionada migración laboral (en su dimensión intrarregional, especialmente de Nicaragua a Costa Rica) y la emergencia de una nueva institucionalidad no sólo supraestatal sino también de la propia sociedad civil. Por consiguiente, se puede decir que la región se encuentra ante un nuevo momento histórico.

Pero este nuevo momento no supone una ruptura radical con el pasado. Si bien la región entra en una etapa económica que pudiera superar el modelo agroexportador tradicional, implantado a fines del siglo

XIX, y en una fase política, donde los regímenes democráticos, basados en elecciones competitivas, se han generalizado, hay lastres del período anterior. Persisten el empobrecimiento y la desigualdad social aunque hayan cambiado de naturaleza. Para fines de los 90, la pobreza afecta aún a casi un quinto de los hogares en Costa Rica; en torno a la mitad de las unidades domésticas en El Salvador y Guatemala; y a la gran mayoría de las familias en Nicaragua y, sobre todo, en Honduras. En este sentido, como hemos argumentado en otro texto, lo social es la gran cuenta pendiente de la modernización centroamericana (Pérez Sáinz, 1999b). Es a partir de esta persistencia de la cuestión social que planteamos que el tiempo de la región es aún el de la modernización. Por consiguiente, nuestra propuesta es que Centroamérica se encuentra cruzada por las dos temporalidades: la impuesta por la globalización como la propia suya, y que el actual momento puede ser caracterizado como de modernización globalizada¹. Es decir, el presente está cruzado por rupturas y continuidades.

Una de las dimensiones claves de la cuestión social tiene que ver con la estructura social existente. El presente texto intenta hacer una aproximación al análisis de la estructura social con la intención de ver cómo en ella se reflejan los cambios inducidos por la globalización. Como se argumentará más adelante, la estructura social permite distintas lecturas. La nuestra es de carácter ecléctico ya que contiene elementos de una interpretación de clase, pero también tiene reminiscencias de un enfoque de estratificación y movilidad sociales. Hemos optado por este eclecticismo porque tiene una doble ventaja. Por un lado, en tanto que nos encontramos en un momento de surgimiento de un nuevo modelo acumulativo en América Latina (Bulmer-Thomas, 1997), la lectura de clase se dificulta por la falta de suficiente perspectiva histórica. En este sentido, un ejercicio de jerarquización social, que tiene similitudes con el enfoque estratificador, es factible. Pero, por otro lado, esto no supone negar todo referente histórico; todo lo contrario. En tanto que jerarquizamos grupos socio-ocupacionales y no individuos, podemos reinterpretar los cambios acaecidos en términos de procesos históricos de largo aliento.

1 Estas proposiciones coinciden con las de Robinson (1997) cuando plantea que la globalización en América Central no ha resuelto las contradicciones sociales que dieron lugar a los conflictos de las décadas precedentes, a la vez que han introducido nuevos antagonismos.

Este ejercicio se lleva a cabo en relación con tres países centroamericanos: Costa Rica, Guatemala y El Salvador.² Se está ante tres sociedades que provienen de una misma matriz histórica que comparte y que se manifiesta, históricamente, en diversos momentos. Así, se parte de la inserción en el mercado mundial a mediados del siglo XIX, a través de un mismo producto: el café.³ Obviamente, los sistemas socio-laborales fueron distintos y desde ese momento fundacional se empezaron a mostrar vías por país con cierta especificidad. Un segundo momento remite al hecho de que la modernización de estos tres casos se inició a través de la diversificación agroexportadora y prosiguió con la industrialización sustitutiva de importaciones que mostró dos rasgos comunes: su carácter tardío y su dimensión regional. También la crisis de los 80 tuvo para los tres casos un carácter político ya que los conflictos bélicos tuvieron repercusiones regionales que afectaron incluso a Costa Rica. Y finalmente, la inserción en el proceso globalizador pasa por el mismo tipo de actividades: nuevas agroexportaciones, industria de exportación y turismo. Incluso la migración los asemeja ya que si bien Guatemala y, sobre todo, El Salvador son países emisores de mano de obra, Costa Rica es receptora y no escapa a este escenario globalizador. Por consiguiente, a pesar de sus especificidades, estos tres países comparten una serie de similitudes que los diferencian de otros países latinoamericanos y justifica su comparación⁴. Aún más, esta perspectiva comparativa ayuda a una mejor comprensión de la especificidad de cada caso.

- 2 En el caso costarricense se han realizado, en los últimos años, varios estudios sobre esta problemática, entre los que cabe destacar los de Castro Valverde (1999-2000), Vega Martínez (1999-2000), Rodríguez Solera (2001) y el de Rodríguez *et al.* (2003). También para El Salvador hay que resaltar el estudio de Segundo Montes (1979) sobre estratos sociales a base de zonas residenciales en San Salvador y entre los campesinos. En Guatemala, los estudios clásicos serían el de Monteforte Toledo (1965) y Flores Alvarado (1968). Posteriormente, el debate se centró en la preeminencia de lo étnico o lo clasista en la estructura social, siendo fundamentales los trabajos de Martínez Peláez (1971) y Guzmán Bockler y Herbert (1970). En los últimos tiempos, además de un capítulo en una obra de referencia (Méndez, 1993), destacan trabajos sobre sectores específicos, como el de Casaus (1992) referido a la oligarquía criolla, o el de Velásquez Nimatnj (2002) sobre la pequeña burguesía indígena comercial.
- 3 Posteriormente, el banano reforzó esta inserción tanto en Guatemala como en Costa Rica.
- 4 Obviamente, Honduras y Nicaragua podrían también formar parte de este mismo ejercicio comparativo. Desgraciadamente, la falta de recursos no ha permitido su incorporación en este estudio.

A partir de estas premisas, en un primer capítulo de este texto se quiere hacer ciertas precisiones analíticas para mostrar cómo se ha abordado la comprensión de los procesos de reordenamiento social. Le sigue un segundo capítulo donde se presenta una interpretación histórica de los procesos sociales en Centroamérica, privilegiando el desarrollo de la estructura socio-ocupacional, mostrando esa matriz histórica y las formas nacionales que ha asumido. Este capítulo sirve como contextualización para abordar, en los tres siguientes capítulos, los procesos de reordenamiento social en esos tres países durante la pasada década. Cada uno de estos capítulos aborda las siguientes cuestiones: los cambios en la estructura socio-ocupacional; los procesos jerarquizadores que son analizados —en un primer momento— en términos generales para después diferenciarse en términos de sexo (y de etnia en el caso guatemalteco); y las tendencias hacia el futuro próximo. Nuestra hipótesis de trabajo es que los procesos de reordenamiento social reflejan las inercias del pasado, así como las rupturas con éste, recogiendo de esta manera lógicas históricas regionales como las tendencias globalizadoras actuales. Esto supone que una comprensión adecuada de estos procesos implica tener que adoptar una perspectiva histórica de largo alcance, pero también ubicarse en un marco comparativo regional. Es, justamente, este ejercicio el que se abordará en las conclusiones del presente trabajo.

Este trabajo ha sido coordinado por Juan Pablo Pérez Sáinz, investigador de FLACSO-Costa Rica, quien ha redactado este texto. Ha tenido el apoyo, como coautores, de Katharine Andrade-Eekhoff (FLACSO-El Salvador) para el caso salvadoreño; de Santiago Bastos (FLACSO-Guatemala) para el caso guatemalteco; y de Michael Herradora (FLACSO-Costa Rica) para el caso costarricense. Además, Herradora estuvo encargado del procesamiento de las bases de datos de los tres países.

Concluamos esta introducción señalando que versiones preliminares, referidas a los casos nacionales, fueron presentadas en un seminario realizado en San José el 13 de marzo del 2003 en San José. Al respecto, agradecemos los comentarios de Leonardo Garnier, Juan Alberto Fuentes, Álvaro Trigueros y de Rolando Franco, así como otros comentarios expresados en este evento. También queremos agradecer a Carlos Sojo por sus observaciones, como colega, a lo largo de todo este proceso, así como su apoyo como director de FLACSO-Costa Rica, que ha sido imprescindible para su culminación. También nuestros

agradecimientos a Ernesto Espíndola, de CEPAL Santiago, por la preparación de las bases de datos de las encuestas que han constituido la información básica a partir de la cual se ha elaborado este estudio. Y un agradecimiento muy especial a Nury Benavides por la paciencia y dedicación mostradas en el levantamiento de este texto así como a Flor Salas y Américo Ochoa.

CAPÍTULO I

ESTRUCTURA Y ORDEN SOCIALES: ALGUNOS ELEMENTOS ANALÍTICOS

El tema de la estructura social tiene una larga tradición sociológica en América Latina. Se abordó con énfasis distintos en los dos grandes enfoques que caracterizaron la reflexión sobre la región décadas atrás: la teoría de la modernización y la teoría de la dependencia. Desde la primera se enfatizó las problemáticas de la estratificación y, sobre todo, de la movilidad social que la sociología funcionalista había desarrollado después de la Segunda Guerra Mundial, donde la desigualdad social se justificaba como mecanismo propio de la sociedad moderna para que las posiciones más importantes fuesen ocupadas por las personas mejor preparadas. En este mismo sentido, la movilidad social mostraba que los destinos de clase no eran ineludibles, lo que contradecía la inevitabilidad del conflicto de clases, reflejando así el énfasis parsoniano sobre la integración. En América Latina, el autor más connotado de este tipo de interpretación fue, sin lugar a duda, Germani (1968), quien argumentó la disonancia en América Latina entre procesos rápidos de movilización social, inducidos por la urbanización, y el lento crecimiento de oportunidades económicas junto a estructuras políticas excluyentes. Fueron, justamente, estos límites del propio proceso modernizador los que agotaron esta perspectiva analítica.

Desde la perspectiva dependientista, la estructura social fue entendida como estructura de clase y el referente teórico se encontraba en el marxismo, especialmente en su versión estructuralista. El análisis de formaciones sociales como producto de la articulación de modos y formas de producción suponía entender, fundamentalmente, a las clases sociales y a las fracciones de clase como agentes portadores de tales estructuras.⁵ Obviamente, al contrario del enfoque de modernización, el dependientista enfatizaba el conflicto. Fueron sus predicciones erróneas sobre las contradicciones del capitalismo dependiente en América Latina y su incapacidad de entender los regímenes autoritarios que emergieron en los 70, lo que llevó al agotamiento de esta propuesta analítica. Agotamiento que tampoco fue ajeno a la crisis del paradigma marxista especialmente en su versión estructuralista.

La crisis de los 80 supuso que acaeciera un giro, en los análisis sobre la sociedad, desde la estructura hacia la acción.⁶ El marco analítico de referencia era la propuesta de Touraine (1988) sobre las formas de la acción social dentro de lo que este autor denominó el modelo latinoamericano. Su tesis central es que en la región no se constituyeron actores sociales como tales, sino más bien socio-políticos como reflejo de la centralidad del Estado y de la importancia del sistema político. Justamente, este tipo de argumentación ha hecho que esta propuesta haya perdido su fortaleza heurística en los 90 ya que los programas de ajuste estructural han supuesto la pérdida de centralidad del Estado.

Ha sido precisamente en esta década de los 90, donde han estado acaeciendo importantes transformaciones, que los análisis de la sociedad, sea en términos de estructura o de acción, han sido más bien marginales.⁷ Se tienen imágenes de la sociedad desde la economía o desde el Estado. Los numerosos estudios sobre pobreza, distribución del ingreso, exclusión etc., nos muestran, sin lugar a dudas, imágenes de la

5 Al contrario del enfoque modernista, es difícil resaltar un autor ya que fueron varios los que destacaron (Cardoso, Quijano, Torres-Rivas, González Casanova, etc.). Valga la pena remitirse al texto compilado por Benítez Zenteno (1977), que contiene gran parte de estos autores, referido al seminario realizado en Oaxaca en 1973.

6 En este esfuerzo, CLACSO jugó un papel fundamental con numerosos estudios a escala nacional sobre viejos y nuevos actores y cómo encaraban la crisis del proceso modernizador. Al respecto, puede consultarse, entre otros, Calderón (1995).

7 Esto no quita que haya habido en distintos países esfuerzos meritorios. Como ejemplo destaquemos el análisis de movilidad social hecho en México por Escobar (1995), siguiendo la propuesta analítica de Goldthorpe.

sociedad. También los análisis de los impactos de las políticas sociales y de las transformaciones de la ciudadanía social⁸ proyectan otros tipos de imágenes. Pero estas imágenes lo que reflejan son los efectos sociales de la economía y de la política. Nos están faltando imágenes sobre la sociedad proyectadas desde ella misma para, realmente, saber qué tipos de sociedad tenemos. Hay que mencionar que la problemática de la sociedad civil es un intento de comenzar a construir tales imágenes genuinamente sociales. Pero este esfuerzo tiene un fundamento conceptual discutible por las ambigüedades del término sociedad civil, debilidad que no desaparece cuando se sustituye por el capital social, en el sentido dado por Putnam.⁹

En la actualidad, parece haber un interés renovado con distintos énfasis. Así, hay propuestas de entender la estructura social desde una perspectiva de clases con aportes de inspiración neomarxista (Portes y Hoffman, 2003).¹⁰ También están tomando fuerza los estudios sobre desigualdades sociales¹¹, donde la referencia a las propuestas de Tilly (2001) es insoslayable cuando se enfatiza la naturaleza duradera de las desigualdades. Incluso hay un retorno a los viejos estudios de estratificación y movilidad social; una iniciativa asumida por la CEPAL que ha planteado una nueva agenda de investigación (Filgueira, 2001). Pero, como advertimos en la introducción, el presente trabajo es ecléctico. Parte de la estructura socio-ocupacional y, por tanto, tiene afinidad con propuestas marxistas sobre clase. No obstante, no incurSIONAMOS en procesos históricos de formación de clases ni en las relaciones con el poder político. Como afrontamos un período de apenas una década y de emergencia de un nuevo modelo acumulativo, hemos optado por un ejercicio analítico más modesto: jerarquizar los grupos socio-ocupacionales respecto a dos recursos claves de la socie-

8 Al respecto, hay que destacar los análisis de Roberts (1995, 1996).

9 El término ha sido apropiado por el Banco Mundial que intenta generar un nuevo consenso, post-Washington, que reemplace la oposición Estado "versus" mercado (Fine, 1999). Respecto a la debilidad conceptual del término capital social utilizado por Putnam, debido a su circularidad y carácter tautológico, véase Portes (1998).

10 Este artículo es una actualización de un texto, de factura similar, hecho a mitad de los 80 (Portes, 1985).

11 La bibliografía al respecto es extensa; véase a Hoffman y Centeno (2003).

dad moderna (ingresos y educación). En este sentido, hay reminiscencias de ejercicios estratificadores, pero no se jerarquizan ocupaciones ni se analiza la movilidad de individuos.¹² Y esta jerarquización se hace de manera relacional en tanto que los grupos socio-ocupacionales se ubican respecto al o a los grupos que se encuentran en la cima del edificio social; o sea, privilegiamos las distancias sociales. Pero veamos estos elementos con detenimiento.

Debido a que abordamos sociedades modernas capitalistas, la estructura socio-ocupacional es un punto de partida adecuado para abordar la estructura social (Klein y Tokman, 2000). En nuestra propuesta de identificar los elementos constitutivos de la estructura socio-ocupacional se ha intentado reflejar las dinámicas del período de modernización previo (importancia de la propiedad de medios de producción y de la división del trabajo en términos de no manual “versus” manual) así como de los efectos de la crisis de los 80 (precarización de las relaciones laborales y acceso a la propiedad pequeña como expresión de crecimiento del autoempleo). En este sentido, se han identificado cinco categorías que contienen distintos grupos socio-ocupacionales.

En primer lugar, estarían los grandes propietarios de establecimientos (privados y públicos) de tamaño grande¹³, entre los que se distinguen los propietarios y los gerentes. O sea, tenemos a los capitalistas, en el sentido pleno del término, y a sus administradores.

La segunda categoría sería la de trabajadores profesionalizados que pretende incorporar a aquellos trabajadores que cuentan con una buena acumulación de capital humano y que por esa razón ocupan posiciones intermedias en los procesos laborales. Dentro de esta categoría se contemplan tres grupos: los pertenecientes al sector privado; los homónimos del sector público; y los profesionales independientes. Este grupo es lo que se reflejaría de manera más cercana, laboralmente, al trabajo no manual.

Asalariados no precarizados incorpora al resto de los trabajadores estatales y aquellos del privado cuyas relaciones salariales se caracterizan por cierta regulación.

12 El uso del término jerarquización en lugar de estratificación y el de nivel en lugar del de estrato, es intencional.

13 En el anexo metodológico se especifica el tamaño así como criterios clasificatorios.

La cuarta categoría remite a los propietarios pequeños que contemplan dos grupos. Por un lado, están el resto de propietarios de medios de producción, o sea lo que constituiría el pequeño empresariado. Y por otro lado, están incluidos los trabajadores por cuenta propia que no son profesionales independientes. Esta última categoría es muy amplia y se ha diferenciado de acuerdo con criterios de rama de actividad y territorialidad. Así, se contempla a los trabajadores agrícolas por cuenta propia, el resto de rurales y los urbanos.

Finalmente, la categoría de trabajadores vulnerables contiene tres grupos socio-ocupacionales: las empleadas domésticas; los trabajadores no remunerados (familiares y no familiares); y el resto de asalariados en el sector privado cuyas relaciones laborales se caracterizan por su desregulación. En este tercer grupo se diferencia entre asalariados agrícolas y no agrícolas. O sea, esta última categoría aglutina a los trabajadores más desfavorecidos.

En esta propuesta nos parece importante explicitar la ausencia de términos como el de formal e informal, tan en boga aún, en la caracterización de la estructura socio-ocupacional. En otra ocasión, hemos argumentado que estos conceptos, ante la nueva realidad del modelo acumulativo emergente, han dejado de tener pertinencia heurística. Limitándonos a los principales enfoques presentes en la región, hemos señalado que, en el caso del PREALC, la asociación entre tecnología y tamaño del establecimiento (el sector formal identificado como el compuesto de empresas de mayor tamaño y con tecnología más intensiva en capital y el sector informal por lo contrario) ya no se puede postular más. La nueva revolución tecnológica ha hecho que el desarrollo tecnológico no sea más el privilegio de las grandes firmas. Por otro lado, el enfoque regulacionista (la formalidad definida por relaciones laborales reguladas y la informalidad por lo contrario) también se ve afectado por los cambios introducidos por las reformas laborales y la flexibilización que induce ya que hace borrosa la frontera entre formalidad e informalidad. O sea, ambos enfoques están cuestionados y estos conceptos han perdido su capacidad heurística de antaño (Pérez Sáinz, 1998). Por el contrario, hay nuevos cortes analíticos que emergen debido a las transformaciones que están acaeciendo en los mercados de trabajo de la región. Uno de esos cambios es que las tendencias excluyentes (precarización de las relaciones salariales; emergencia de un desempleo de naturaleza más bien estructural; expulsión territorial de mano de obra a través de la migración internacional; y

persistencia del autoempleo de subsistencia, manifestándose como economía de la pobreza) se imponen a las incluyentes cuya fuerza de antaño se ve debilitada por la crisis del empleo formal (Pérez Sáinz, 2003a).¹⁴

Es por estas razones que, en nuestra propuesta de estructura socio-ocupacional, aparecen los términos asalariados precarizados y no precarizados. Lo que define ahora es la precariedad como tendencia excluyente y no la integración a través del empleo formal. De ahí que postulemos las existencias de asalariados precarizados caracterizados por su desregulación laboral opuestos a los no precarizados regulados laboralmente. Añadamos dos precisiones al respecto. Por un lado, esta problemática es aplicable sólo a los asalariados; o sea, la precarización es una tendencia excluyente que afecta sólo a la lógica de salarización. Y, por otro lado, haremos un tratamiento de la precarización, por razones metodológicas, limitado a la regulación.¹⁵

Esta estructura, con sus categorías y grupos socio-ocupacionales, refleja cierto orden ya que se puede postular, sin mayores dificultades, que los grandes propietarios estarían en la cúspide social y los trabajadores vulnerables en el fondo. Pero, para el resto de categorías socio-ocupacionales y de los grupos, al interior de ellas no hay claridad en el ordenamiento. Por ejemplo, ¿serían socialmente superiores los asalariados no precarizados, sean del sector público o del privado, a los pequeños empresarios? o, ¿las empleadas domésticas deberían ubicarse, en la escala social, por debajo de los asalariados precarios? Las respuestas son ambiguas. Esto supone que esta estructura socio-ocupacional no permite aún interpretar la estructura social y necesita ser reordenada, de acuerdo con ciertos criterios que sean generadores de orden social.

En este trabajo hemos llevado a cabo este reordenamiento tomando en cuenta los resultados respecto a dos tipos de oportunidades fundamentales en toda sociedad moderna: las referidas al mercado laboral que se expresan en la obtención de ingresos y las que se relacionan con el sistema educativo, que se manifiestan en niveles de escolaridad. En

14 Además, la propia lógica de la integración laboral está en vías de transformación desde la generación de empleo (formal) a través de políticas públicas al desarrollo de la empleabilidad (Pérez Sáinz, 2003b).

15 Como bien ha señalado Mora (2000), el concepto de precarización tiene que incluir, además de la desregulación, la reestructuración productiva y la flexibilización laboral que induce, así como el debilitamiento del actor sindical.

nuestra propuesta de ordenamiento proponemos un índice que tendría un valor máximo de 100 mediante una doble normalización que toma en cuenta tanto los ingresos como los años de educación. Este índice se divide en varios niveles; en concreto cinco, que tienen el mismo recorrido de intervalo (o sea, 20 puntos cada uno). Esto supone que estamos comparando los distintos grupos socio-ocupacionales respecto a aquel que se encuentra en la cúspide y ubicándolos en niveles.¹⁶ Esta es la esencia del ejercicio analítico que intentamos llevar a cabo y que, metafóricamente, serviría para describir edificios sociales de cinco niveles (con un “penthouse”, tres pisos intermedios y un sótano). A partir de esta metáfora, una descripción adecuada del respectivo edificio social debe abordar varias cuestiones

En primer lugar, estaría la forma del edificio social en función de cómo la población ocupada se distribuye entre los niveles. Al respecto, se puede pensar en dos tipos ideales de distribución.

La primera se caracterizaría porque el peso del nivel superior es el menor con los intermedios, aumentando de manera gradual y con el nivel inferior aglutinando el mayor número de ocupados. La forma de este tipo de ordenamiento sería piramidal (véase figura 1.1)¹⁷ y estaría reflejando una sociedad fuertemente jerarquizada, donde las causas de la jerarquización cambian según el contexto histórico. Así, en la modernización previa se podría pensar que la clave hay que buscarla en la relación con el Estado y donde las posibilidades de acceder a rentas generadas en la acción estatal distribuye a los grupos socio-ocupacionales a lo largo de la pendiente piramidal. Por el contrario, en el actual momento de modernización globalizada el origen de la jerarquización hay buscarlo más bien en el mercado y su poder discriminatorio.

Por su parte, el segundo tipo ideal de jerarquización sería cuando se da concentración en los niveles medios con pesos reducidos en los niveles superior e inferior. Su forma sería romboide (véase figura 1.2) y se estaría ante un orden social que se podría calificar de más igualitaria que la piramidal y donde se podría pensar que, al contrario del primer tipo, han acaecido dinámicas redistributivas. Obviamente, al haber cierto orden social, hay jerarquización pero relativizada respecto de la

16 En el anexo metodológico se especifica la construcción de este índice.

17 En estas figuras, para efectos de ilustración, hay relación matemática entre los pesos de los niveles.

forma precedente; o sea, no es una forma robusta, sino moderada de jerarquización. De nuevo, el origen de estas dinámicas redistributivas cambia según el momento. En la modernización previa su origen es inequívocamente estatal. En el actual momento no es tan claro, pero sí acaecen; hay que pensar, entre otras causas, en la posibilidad de efectos sociales virtuosos del propio mercado gracias a una institucionalidad adecuada.

Figura 1.1

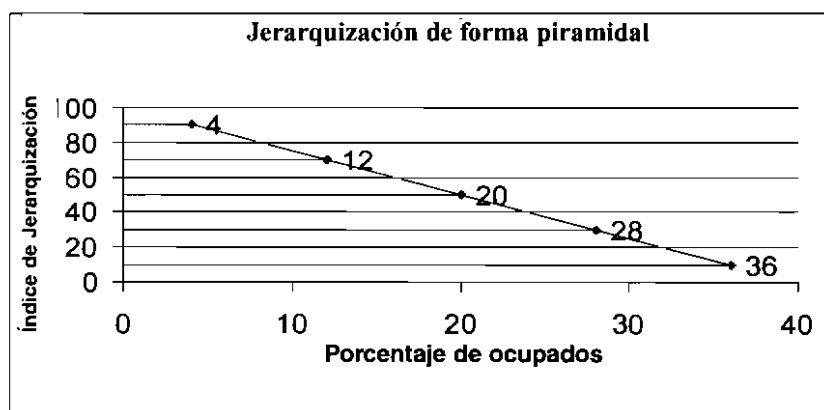
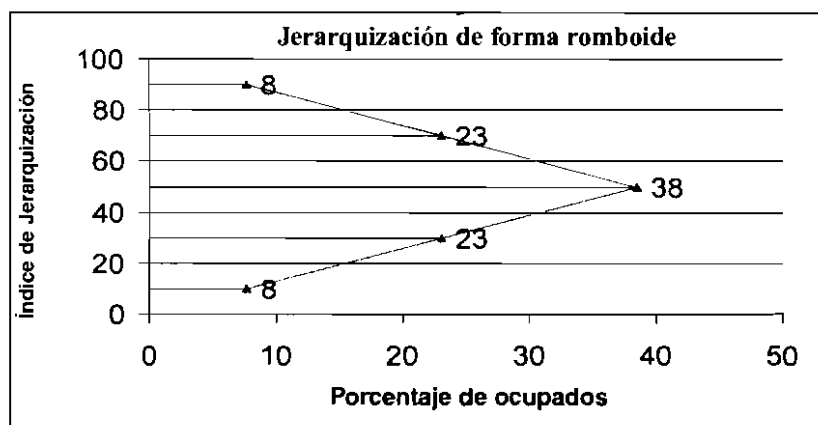


Figura 1.2



Pero las formas de los edificios sociales no son necesariamente inmutables y deben ser reinterpretadas en términos diacrónicos. Esto introduce otra óptica analítica que remite a la naturaleza de la jerarquización en términos de rigidez y flexibilidad, mostrando imposibilidades o no de cambio en el lapso de un cierto período. Estos cambios se manifiestan como reacomodos de la distribución población ocupada entre los niveles. Cuanto mayores tales reacomodos, mayor flexibilidad, y viceversa. Una muestra nítida de flexibilidad corresponde a procesos de vaciamiento u ocupación de niveles previamente vacíos. O sea, en la observación inicial puede suceder que un nivel esté vacío, pero ya en la segunda observación, ciertos grupos socio-ocupacionales lo han investido. Y de la misma manera, en la última observación se puede detectar un vaciamiento que no existía al inicio del período considerado. Este tipo de situaciones nos están sugiriendo un orden social flexible.

Si combinamos esta dimensión diacrónica con la referida a las formas, podemos identificar cuatro tipos de procesos de ordenamiento social que se reflejan en el cuadro 1.1 y que son los que van a guiar la interpretación de nuestros casos de estudio.

Cuadro 1.1
Tipos de procesos de reordenamiento social

Naturaleza de la jerarquización	Forma de jerarquización	
	Fuerte	Moderada
Rígida	Cerrado	Mesocrático
Flexible	Inestable	Abierto

En tercer lugar hay que mencionar que estos ejercicios analíticos son susceptibles de ser profundizados a base de otras diferenciaciones sociales distintas que las socio-ocupacionales. En este trabajo utilizaremos las diferencias de género para los tres países y la étnica para el caso guatemalteco, para ver cómo se modifican las imágenes de los edificios sociales al diferenciar por estos grupos.

Cuarto, las distancias entre los niveles son obviamente distancias sociales¹⁸ y plantean la problemática de la (des)cohesión social. Cohesión estaría asociada a una jerarquización donde la proximidad entre niveles hace pensar en una estructura social amoldable y que tiene capacidad para manejar las rigideces de la estructura de clase. Por el contrario, la lejanía entre niveles, especialmente del superior, revelaría una jerarquización que pierde su capacidad de amoldamiento. Es decir, las contradicciones de clase tienen mayores posibilidades de aflorar en situaciones donde la jerarquización social no genera suficiente cohesión social.

Para poder captar el grado de (des)cohesión social se pueden utilizar tres tipos de distancias sociales. La primera compararía el valor del índice jerarquizador del nivel superior con el del nivel inferior, que daría una idea de la distancia total. Estaríamos ante la distancia social máxima. Otra distancia por tomar en cuenta sería la que compara, de nuevo, el valor superior, pero con el valor correspondiente al nivel que aglutina mayor población ocupada. Denominaríamos a esta distancia como distancia social relativa. Este tipo de distancia se puede relacionar con las formas jerarquizadoras. Así, una forma piramidal tiene una distancia social relativa (que, de hecho, coincide con la máxima) mayor que una forma romboide. Y finalmente estarían las comparaciones sucesivas entre niveles, que son las que nos permiten apreciar los lugares en la jerarquización donde se mantiene la cohesión o, por el contrario, donde comienza a descohesionarse. El criterio puede ser el rango atribuido a los diferentes niveles que, en nuestro caso, ha sido de 20 puntos. Cuando la distancia entre niveles se mantiene inferior a tal valor, se puede pensar en cohesión mientras cuando lo supera se insinuaría descohesión. La manifestación extrema de esta última se produce cuando uno de los niveles se queda vacío.

Por consiguiente, se puede valorar la capacidad cohesionadora de una sociedad a partir de estas medidas de distancia social. La máxima nos provee una idea de tal capacidad en su conjunto que se puede matizar con la distancia relativa. Y las terceras medidas nos ayudan a identificar tanto los puntos de soldaduras como las grietas de la jerarquización social.

18 Advirtamos que, como se podrá apreciar inmediatamente, no estamos utilizando estos términos en el sentido tradicional de la psico-sociología.

Finalmente, en el ejercicio de descripción del edificio social hay que identificar a los ocupantes de cada nivel (“los inquilinos de cada piso”). Es decir, hay que cualificar el ordenamiento a base de los grupos socio-ocupacionales, lo que supone, a su vez, que hemos ordenado la estructura socio-ocupacional. A partir de este reordenamiento ya se puede leer la estructura social que además es susceptible de una interpretación diacrónica. Al respecto, se puede pensar en seis tipos de procesos que se reflejan en el cuadro 1.2 y que cualifican los tipos de reordenamiento social del cuadro precedente.

Cuadro 1.2
Procesos de reordenamiento social

Niveles	Entrada	Salida
Alto	Elitización	Deselitización
Medios	Mesocratización	Desmesocratización
Bajo	Marginación	Desmarginación

Así, los tres primeros suponen acceso y entrada a niveles. Cuando el acceso es al nivel superior, se hablaría de elitización de un grupo o conjunto de grupos socio-ocupacionales que habrían ascendido en la jerarquía social. Cuando estos movimientos ascendentes tienen lugar dentro de los niveles medios, o sea desde el medio-bajo al medio o al medio-alto o desde el medio al medio-alto, utilizamos el término no muy afortunado de mesocratización. Finalmente, existiría el proceso de marginación cuando hay entrada al nivel bajo. Este es un movimiento, al contrario de los anteriores, de naturaleza descendente. Los otros tres procesos suponen salidas y tienen signo contrario a los anteriores. Así, la deselitización supone abandonar el nivel superior; la desmesocratización desplazamientos descendentes dentro de los niveles medios; y la desmarginación es, por el contrario, un movimiento de ascenso en la jerarquía social ya que implica abandonar el sótano del edificio social.

Estos procesos podrían ser interpretados en términos de movilidad social. Al respecto, queremos llamar la atención sobre dos puntos. El primero es que nuestro ejercicio jerarquizador, como ya se ha mencionado, no es sobre individuos, sino sobre grupos socio-ocupacionales. O sea, se estaría ante una movilidad “anónima”. El segundo punto tiene consecuencias heurísticas más importantes. Es importante apuntar una doble dificultad analítica, que no ha sido suficientemente apreciada, que afecta actualmente la problemática de la movilidad social. Si admitimos que la modernización ha cambiado y que estamos ante un nuevo tipo de modernización de tipo reflexivo (Beck, 1998; Beck et al. 1997), la movilidad debería ser pensada en función del cambio que se está operando en las biografías de los individuos. Estas estarían signadas por la incertidumbre de la nueva realidad y estructuradas en torno al riesgo. Esto parecería ser cada vez más evidente en las trayectorias socio-ocupacionales que no pueden buscar más el empleo protegido y las carreras al interior de firmas e instituciones públicas (Beck, 2001; Sennett, 2001). Esto conlleva tener que repensar el sentido de la movilidad social que se estaría resignificando. Y, como corolario de lo anterior, los ejercicios de comparación intergeneracional estarían afrontando la dificultad de contrastar movilidades con significados distintos. ¿Cómo comparar al padre empleado público de por vida con la hija que cambia con cierta frecuencia y voluntariamente de empleos, mostrando una gran capacidad de empleabilidad?¹⁹

19 Pero la movilidad, al igual que la estratificación, afronta también retos en términos de la dimensión territorial. Tradicionalmente, la unidad de referencia analítica ha sido el Estado-Nación. (El presente estudio se inscribe dentro de esta tradición). Pero, con la globalización, esta dimensión territorial, sin desaparecer, ha perdido su centralidad ya que ha sido cuestionada tanto desde “afuera” como desde “dentro”. En el primer caso, tenemos procesos de transnacionalización. Piénsese, por ejemplos, en los migrantes y cómo se deberían entender sus procesos estratificadores y sus dinámicas de movilidad social que acaecen en varias territorialidades. En el segundo, caso tenemos la revitalización de lo local (ciudades globales, regiones, comunidades de vecindad) que supone la configuración de espacios sociales que no son meros espejos de las dinámicas nacionales, sino que se estructuran a partir de lógicas propias. Es decir, lo que se está cuestionando con la multiplicidad de territorialidades es que la comunidad referencia no es solo la Nación, sino que hay otras, transnacionales y locales.

La propuesta analítica esbozada puede resumirse, metafóricamente, en el intento por describir el edificio social. Este edificio tiene, en primer lugar, cierta forma que remite a la amplitud de sus cinco pisos. Hay dos tipos ideales de edificio: el piramidal y el romboide. El primero nos habla de la existencia de un orden jerárquico fuerte mientras el segundo insinúa que la jerarquía se ha moderado. Este análisis identifica también a los grupos socio-ocupacionales dentro de cada nivel; o sea, se sabe quiénes son los inquilinos dentro de cada piso. También nos habla de los peldaños que separan a los pisos y que miden distancias sociales. Los edificios con pisos próximos son socialmente cohesionados y viceversa. Incluso puede detectarse niveles vacíos que es indicativo de fractura social. Además, la arquitectura del edificio es cambiante en el tiempo, reflejando procesos de reordenamiento a su interior.

Es este tipo de ejercicio de descripción del edificio social lo que se va a intentar en los capítulos tercero a quinto para cada uno de los tres países. Pero antes de llevar a cabo tales intentos, es necesario explicitar los antecedentes históricos para contextualizar los procesos de reordenamiento social de la década pasada.

CAPÍTULO II

LA ESTRUCTURA SOCIO-OCUPACIONAL EN CENTROAMÉRICA: UNA PERSPECTIVA HISTÓRICA

Como se señaló en la introducción, este capítulo tiene una función de contextualización histórica de cara al análisis de los capítulos nacionales. Al respecto, se quiere llevar a cabo este ejercicio en tres apartados. En el primero abordamos los antecedentes históricos que nos muestran la conformación de esa matriz histórica común que surge del siglo XIX cuando la región se insertó en el mercado mundial a través de la exportación cafetalera. Esta matriz, con la crisis del modelo oligárquico, fue redefinida según las respuestas que se dieron a tal crisis que condicionaron los procesos de modernización en la región. El análisis de estos procesos con su culminación en la crisis de los 80, que en la región tuvo una manifestación fundamentalmente política, constituye el segundo acápite de este capítulo. Y se concluye viendo las distintas articulaciones que tiene la región en el proceso globalizador y sus impactos socio-laborales. Obviamente, los cambios en la estructura socio-ocupacional constituyen el centro de nuestro análisis y nos servirán para esbozar los cambios en la estructura social a través de todo este ciclo histórico. Señalemos también que si bien la perspectiva de este capítulo es regional, nos limitaremos a los tres países que toma en consideración este estudio.

2.1 Los orígenes históricos: el orden social del café

El cultivo del café supuso la incorporación de la región en el mercado mundial y selló un destino histórico común que permite, justamente, hablar de región. No obstante, esto no significa que no se configuren escenarios distintos de desarrollo de la actividad cafetalera. Las diferencias fueron impuestas por la combinación de una serie de factores, entre los que cabe mencionar los siguientes: herencias socio-productivas coloniales; momento de crecimiento y auge de este producto de exportación, localización y facilidades de transporte; disponibilidad de tierras; sistemas de producción; capacidad estatal de impulsar políticas favorables a este sector y oferta de mano de obra existente. Es este último factor el que interesa y, al respecto, de manera general, se puede mencionar la existencia, durante las primeras décadas del siglo XX, de tres tipos de sistemas laborales en la caficultura centroamericana: el coercitivo, el salarial y el familiar (Samper, 1994b).²⁰

El primero fue el que se dio en contextos donde existían comunidades indígenas que proveían mano de obra estacional. La fuerte asimetría de las relaciones interétnicas permitió el uso de modalidades de coerción extraeconómicas con el concurso del propio Estado y sus representantes locales, para tener una abundante oferta de fuerza laboral que era muy pobremente remunerada. Este tipo de situación correspondió a Guatemala, donde se utilizaron dos mecanismos coercitivos de reclutamiento de mano de obra. El primero consistió en la revitalización del sistema de «mandamientos», de origen colonial, que suponía la intervención directa del propio Estado para garantizar que las comunidades proveyeran fuerza de trabajo a las fincas cafetaleras.²¹ La segunda modalidad fue la denominada de «habilitaciones» que, basada en el peonaje por deudas, implicaba anticipos monetarios a trabajadores que quedaban obligados a pagar mediante su trabajo en las fincas cafetaleras. Si bien hacia la década de los 80 del siglo XIX el reclutamiento forzoso de mano de obra estaba generalizado, distintos

20 En una comparación entre los tres países (Costa Rica, El Salvador y Guatemala) de «integración exitosa» al mercado mundial a través del café, y que coinciden con nuestros tres casos de estudio, Pérez Brignoli (1994a) argumenta que dos fueron los factores básicos que condicionaron la oferta de mano de obra y los sistemas de trabajo: las densidades de población, en términos de la relación tierra/trabajo, y la acción del Estado.

21 Para un análisis del desarrollo histórico de este sistema, véase Castellanos Cambraes (1985).

factores (asunción del impuesto vial por parte de finqueros, la amenaza de incorporación a la milicia, etc.) hicieron que las deudas de los campesinos se multiplicaran minando así el sistema de mandamientos (Williams, 1994). De esta manera se fue imponiendo la modalidad de «habilitaciones» en la que surgió la figura del «enganchador», agente de proletarización al servicio de los finqueros, como elemento nodal en la lógica de funcionamiento de este sistema de trabajo. Por supuesto, el Estado, con su poder coercitivo, garantizaba el funcionamiento de este mecanismo. Lo importante por enfatizar es que estos mecanismos no sólo perseguían el control y aprovisionamiento de fuerza laboral, sino también su remuneración exigua por debajo de su costo de subsistencia (Samper, 1993).

Es decir, no se estaba ante auténticos mercados laborales ya que la coerción extraeconómica era el elemento clave del funcionamiento de este sistema. Incluso, en Guatemala hacia fines de los 20 e inicios de los 30, cuando se mostró la necesidad de mejores remuneraciones para el campesinado indígena por el deterioro acumulado de sus condiciones de reproducción, el conservadurismo de los finqueros no llevó a plantear la abolición de tales métodos coercitivos. La solución, implementada por el gobierno de Ubico, tuvo un carácter intermedio con la promulgación de dos, tristemente, famosas leyes: la de Vagancia y la de Vialidad. La primera forzaba a trabajar, entre 100 y 150 días al año, como asalariados a campesinos (especialmente, indígenas) con tierra insuficiente para generar ingresos «adecuados». Y la segunda obligaba a todo adulto a dos semanas de trabajo no remunerado en la construcción de carreteras al menos que se pagara dos quetzales; cantidad que, en aquel entonces, representaba el jornal de dos semanas en las fincas cafetaleras (Bulmer-Thomas, 1989; McCreery, 1995).

El sistema de trabajo asalariado fue el que prevaleció en las haciendas salvadoreñas y costarricenses.²² Este tipo de sistema suponía

22

El elemento coercitivo extraeconómico tampoco estuvo ausente en este sistema, en concreto en el caso salvadoreño, con legislación que buscaba controlar y reclutar la población agrícola desposeída de sus tierras (Browning, 1975). Este tipo de prácticas estuvo vigente hasta la década de los 40 y, en este sentido, se ha planteado una importante diferencia entre Costa Rica y El Salvador que, como ha argumentado Samper (1994a), remite a las modalidades de ejercicio del poder en ambas sociedades. No obstante, para el caso salvadoreño, Menjivar (1980) ha matizado que la aplicación rigurosa de este tipo de legislación se mantuvo hasta inicios del presente siglo. Posteriormente, su uso tuvo un carácter represivo y no tanto disciplinario como en Guatemala, que, como se ha mencionado, retuvo esta intencionalidad hasta la década de los 40.

una alta movilidad de población rural sin ataduras. Además, esta modalidad de relación laboral se ajustó mejor a sistemas intensivos de producción donde el insumo mano de obra era fundamental. En El Salvador, una mayor población sin posibilidades de acceso a la tierra, por la alta concentración de esta y ausencia de frontera agrícola, hizo que la abundante oferta de mano de obra fuese remunerada pobremente, complementándose el salario con raciones alimentarias. Por el contrario, el contexto costarricense (ubicado geográficamente al este de Cartago) se caracterizaba por una población menor y, sobre todo, por la existencia de frontera agrícola, lo que conllevaba un mejor pago del trabajo (Samper, 1993).

Dentro de esta fuerza de trabajo asalariada, hay que destacar la que tenía un carácter permanente que solía ser remunerada por jornal. Esta era predominantemente masculina, pero se daba participación mayoritaria femenina en ciertos momentos, como en la recolección del fruto y, sobre todo, en la selección del grano procesado. Si bien parece que prevalecía cierta división del trabajo, en términos de género, existían también prácticas claramente discriminatorias contra las mujeres, que eran remuneradas menos que los hombres por la realización de tareas similares (Samper, 1993). Con relación a la fuerza de trabajo permanente, hay que mencionar el fenómeno del colonato que fue un intento de cautivar, especialmente, mano de obra. Trabajadores que, por lo general, eran miembros marginales de sus comunidades de origen (McCreery, 1994). En Alta Verapaz, en Guatemala, se otorgaban parcelas, no dedicadas al cultivo del café, para fines de autosubsistencia de los trabajadores. De esta manera, se intentaba reforzar la relación salarial con el usufructo de tierra.²³

Finalmente, el sistema de trabajo familiar se desarrolló bajo distintas modalidades de acceso a la tierra: propiedad individual, ejidal o diferentes formas de arrendamiento y mediería. Diferentes zonas costarricenses, especialmente en el Valle Central, fueron las expresiones, no únicas pero sí más paradigmáticas, de esta modalidad donde se combinó también trabajo asalariado. Estos productores individuales han sido caracterizados, para el caso costarricense, como subordinados, jugando un papel equivalente al de trabajadores asalariados respecto al

23 Williams (1994) ha mencionado que este sistema servía para evitar la competencia entre finqueros por mano de obra durante los momentos de cosecha.

capital comercial: su entrega anual de producto en beneficio hacía las veces de un salario a destajo y su autonomía se reducía a la organización productiva de su parcela, sin mayores opciones técnicas e institucionales (Pérez Brignoli, 1994b).²⁴

Por consiguiente, el mundo del café configuró distintos tipos de sujetos sociales que configuraron, de manera central, las estructuras sociales de la región. Por un lado, se gestó una oligarquía fuertemente arraigada a la tenencia de la tierra tanto en El Salvador como en Guatemala. En el caso costarricense, este fenómeno estuvo geográficamente acotado al Este de Cartago, pero, en este país, lo importante por resaltar es que el poder económico se concentró en el beneficio y comercialización del café. O sea, se generó un grupo dominante donde la relación con la tierra no era tan importante como en los otros dos países.

Del lado del campo subalterno, los sistemas laborales configuraron sujetos sociales distintos. El trabajo familiar gestó un campesinado que, en el caso costarricense, se erigió en el referente fundamental de la imaginación de la Nación en ese país. El sistema asalariado, predominante en El Salvador pero no ausente en los otros dos países, gestó un proletariado tanto estacional como permanente; este último estaba ligado a la figura del colonato. Y el sistema coercitivo, asociado a la presencia de población indígena y –por tanto- característico de Guatemala, generó también un proletariado temporal, pero lo importante, en este caso, fue su impacto en las propias comunidades indígenas. La salarización de la mano de obra, aunque estacional, inyectó volúmenes de dinero que trastocaron las economías comunitarias, especialmente, a través de la mercantilización de la tierra. La consecuencia fue la diferenciación social interna, donde los indígenas más pobres y aquellos más cercanos a la tradición fueron los perdedores. Smith (1990) ha argumentado que el desarrollo cafetalero generó tres sujetos sociales: semiproletarios, proletarios y agentes de proletarización. Estos coincidían con el nuevo corte étnico que se estaba configurando

24 Esta dependencia sirvió también para mixtificar posibles antagonismos entre los pequeños propietarios y sus respectivos asalariados (Gudmundson, 1995). En el mismo sentido, Acuña Ortega (1986b) ha argumentado que, para el período 1900-36, el conflicto social en la caficultura costarricense se planteó entre campesinos y beneficiadores ante la ausencia de un mecanismo formalizado de fijación de precios. Este antagonismo se agudizó entre 1932-36 por los efectos de la crisis. A partir de este último año, se inauguró otra etapa caracterizada por el intervencionismo (financiero y exportador) del Estado que institucionalizó mecanismos logrando que la conflictividad disminuyera.

do. Así, los primeros eran indígenas mientras los segundos y terceros ladinos. Esta autora ha planteado la sugerente hipótesis de que es a partir de esta diferenciación que se gesta la matriz de relaciones interétnicas del siglo XX en Guatemala: la oposición indígena *versus* ladino.²⁵

Si bien el mundo del café fue el que estructuró, en gran parte, las sociedades centroamericanas y, en especial, las tres consideradas en el presente estudio, no se puede dejar de mencionar otro producto que insertó a estos países en el mercado mundial: el banano. Su localización en la frontera agrícola de la región atlántica supuso que este desarrollo no acaeciera en El Salvador.²⁶ La forma que asumió esta actividad fue la de enclave, lo que supuso que, al contrario de la caficultura, existiera una realidad mucho más homogénea que permite hablar de un mismo sistema laboral basado en el trabajo asalariado.

Su desarrollo en zonas de colonización agrícola implicó la ausencia de población significativa y, por tanto, de una oferta laboral suficiente. Esta insuficiencia laboral se agravaba con el hecho de que las condiciones de vida en el litoral atlántico eran muy duras (especialmente, al inicio cuando se estaba desbrozando la selva y creando la infraestructura mínima), lo cual hacía difícil atraer mano de obra de otras regiones del respectivo país. Además, las empresas bananeras padecieron la oposición de los dueños de fincas cafetaleras para ofrecer salarios más altos. Ante tal situación, se recurrió a la contratación de mano de obra foránea en concreto la antillana, internacionalizándose así el mercado de trabajo de esta actividad.²⁷ El uso de mano de obra afro-caribeña introdujo una dimensión étnica, específicamente racial, que tuvo un papel central en este espacio laboral.²⁸ La mayor presencia de este tipo de mano de obra se dio en Costa Rica donde se

-
- 25 Taracena (1999) ha criticado, parcialmente, esta hipótesis en el sentido de que el sujeto ladino no se limitó a ser mero mediador entre la comunidad y la finca cafetalera. Según este autor, gran parte de los cafetaleros eran ladinos de Los Altos y de ahí surgió la élite que redefinió los parámetros del Estado guatemalteco, adecuándolos al nuevo producto de exportación.
- 26 No obstante, la mano de obra salvadoreña fue significativa en las plantaciones hondureñas.
- 27 En Costa Rica, fue importante la presencia de nicaragüenses dedicados a tareas de apertura de tierras (Bourgois, 1994)
- 28 A ello hay que añadir que en el litoral atlántico guatemalteco existían grupos étnicos del Caribe, como los garifunas, que también se involucraron laboralmente en la actividad bananera (Ghidinelli, 1972). Por el contrario, los bribris en Costa Rica no se incorporaron por su escasa imbricación con la economía monetaria que hacía difícil su proletarianización (Bourgois, 1994).

menciona que, a inicios de siglo XX, casi tres cuartas parte de los trabajadores de la United Fruit Company eran originarios de Jamaica. La ventaja idiomática supuso que especialmente los jamaquinos²⁹ fueran a menudo utilizados en funciones de intermediación entre gerentes y trabajadores, haciendo que el conflicto laboral adquiriera tintes raciales (Acuña Ortega, 1993; Bourgois, 1994). Es decir, las compañías bananeras implementaron una gestión racial de la fuerza laboral tendiente a impedir la solidaridad de clase.

En tanto el enclave bananero comprendía, fundamentalmente, tres tipos de actividades (el cultivo del fruto como tal; el transporte a través de ferrocarril; y su estiba para la exportación en los puertos) se configuraron tres sujetos laborales: trabajadores de plantación, ferroviarios y portuarios. Conformaban una pirámide ocupacional, donde los últimos constituían el vértice y los primeros la base (Acuña Ortega, 1993). Pero todos ellos eran asalariados y configuraban un proletariado, en el sentido clásico del término. Es decir, el banano aportó a la estructura social, además de la presencia del capital extranjero personificado en las grandes empresas bananeras, un proletariado clásico pero territorialmente confinado al litoral atlántico.

La crisis de 1929 afectó de manera severa tanto al sector cafetalero como al bananero, aunque en este último caso hay que añadir los problemas creados, ya desde mitad de los veinte, por plagas que afectaron a las plantaciones. En términos laborales, las consecuencias fueron las tradicionales: reducción del empleo y descenso de los salarios. Parecería que la primera tuvo mayor efecto en el caso del banano. Incluso, con la apertura de nuevas plantaciones en la costa del Pacífico se restringió la movilidad geográfica de la mano de obra, como fue el caso de los trabajadores negros en Costa Rica. De esta manera, se mostraba la importancia del factor étnico en este mercado laboral. En cuanto al café, el ajuste en el sistema laboral, provocado por la crisis, parece que se expresó más en la reducción de salarios. El tipo de sistema laboral vigente permitía distintos tipos de ajuste salarial: en grandes fincas, como en el occidente salvadoreño, donde los costos salariales eran determinantes, se procedió a una reducción de la remuneración de la mano de obra; en situaciones donde el salario era pagado parcialmente

29 Es importante mencionar que dentro de la población antillana se dio una diferenciación interna en términos del lugar de procedencia: creoles, trinitarios, jamaquinos, etc. (Bourgois, 1994).

en especie, como en algunas regiones de Guatemala, el ajuste no fue tan drástico ya que productos como el maíz sufrieron un descenso de precio; y donde el sistema familiar era significativo, como en el Valle Central costarricense, lo que acaeció fue un autoajuste de la propia economía campesina (Bulmer-Tomas, 1989). No obstante, también el desempleo afectó a la fuerza laboral cafetalera, aunque se han señalado diferencias entre las situaciones salvadoreña y la costarricense, países donde se arraigó más el sistema de trabajo asalariado como ya se ha apuntado. La mayor dependencia del salario de los jornaleros salvadoreños hizo que el desempleo abierto alcanzara niveles mayores que en Costa Rica donde los trabajadores combinaban, a menudo, sus labores en las haciendas con actividades de autosubsistencia en sus parcelas (Samper, 1994a).

Esta crisis del café supuso, como era de esperar, la crisis de la sociedad oligárquica. Al respecto, se han formulado tres proposiciones sobre su desarrollo: no hubo cuestionamiento del sistema de dominación oligárquica; los efectos prolongados de la crisis económica tuvieron causas políticas debido al comportamiento ortodoxo y conservador de las clases dominantes; y, el fin de la depresión económica restableció la conducta productiva de la oligarquía. Por otro lado, es importante resaltar que las luchas antidictatoriales de los 40, en las que se reivindicó la democracia casi como sinónimo de sufragio libre, no se completó en ningún país centroamericano con la excepción costarricense (Torres Rivas, 1987). De hecho, la manera como quedó planteada la crisis oligárquica explica el desarrollo posterior de cada sociedad centroamericana (Torres Rivas, 1984). Los resultados de estos dos momentos, la década de los 30 y su epílogo de fines de los 40, llevaron a una doble transición. En el plano de lo político se evolucionó hacia el autoritarismo que degeneró en el terrorismo de Estado y, en lo económico, las redefiniciones del modelo primario-exportador dio lugar a sociedades socio-económicamente más heterogéneas (Torres-Rivas, 1987). Es decir, la economía cambió parcialmente, pero no el modo de control político (Torres-Rivas, 1984).³⁰

30 Mahoney (2001), desde la perspectiva "path-dependent explanation", argumenta que la diferencia entre la vía autoritaria-militar seguida por Guatemala y El Salvador y la vía democrática-liberal que caracterizó a Costa Rica, hay que rastrearla en el tipo de reforma liberal de fines del siglo XIX y comienzos del XX: radical en los dos primeros casos y reformista en el segundo.

Este diagnóstico general se cumplió, cabalmente, en dos de nuestros tres casos (Guatemala y El Salvador y Nicaragua). Por el contrario, en Costa Rica la salida a la crisis oligárquica conllevó el establecimiento de un régimen democrático efectivo y la constitución de una sociedad con menor polarización socio-económica. Esto nos lleva a considerar los procesos de modernización de la posguerra que se inician en los 50.

2.2 Los procesos de modernización y su crisis

Esta fase del proceso histórico centroamericano implica diferenciar tres etapas. La primera está ligada a la diversificación agroexportadora y tuvo lugar en la década de los 50. La segunda remite al proceso industrializador sustitutivo de importaciones, pero dentro de un marco regional que se inició en los 60. Y finalmente, la crisis de los procesos modernizadores, que se manifestaron desde mitad de los 70 y se prolongaron toda la década siguiente, constituyen la tercera etapa por considerar.

La primera etapa modernizadora se inicia a fines de los 40 y se extiende hasta inicios de los 60. En esta etapa acaeció una importante diversificación de exportaciones agrícolas y, junto al café y el banano, emergen el algodón, la carne y el azúcar. Estas nuevas producciones son controladas por capitales locales por lo que la importancia del capital transnacional, localizado en el sector bananero, tiende a relativizarse. Pero lo primero por destacar fue la propia modernización de los dos cultivos que habían dominado las economías centroamericanas: el café y el banano. En el primer caso, cuando no hubo posibilidades de expansión hacia nuevas tierras, como acaeció en Guatemala y —sobre todo— en El Salvador, se optó por la tecnificación. El impacto sobre el empleo fue ambiguo: se incrementó la demanda de mano de obra, pero, a la vez, se redujo la necesidad de trabajadores permanentes. Además, se impuso un control mucho más rígido sobre los costos laborales, lo que supuso una férrea oposición, por parte de los cafetaleros, a toda forma de organización de jornaleros. La historia del banano fue otra y estuvo signada por una importante reducción de empleo (casi la mitad de los puestos de trabajo en las principales compañías bananeras se perdieron) debido a la competencia de la producción ecuatoriana (resultado del desarrollo de tierras vírgenes ante el impacto de la plaga de la sigatoka) y la introducción de técnicas

más intensivas en capital (Bulmer-Thomas, 1989). Pero, por supuesto, el gran impulso modernizador tuvo lugar con las nuevas agroexportaciones: algodón, caña y carne vacuna. Lo importante por resaltar es que se operó un cambio importante en la unidad agropecuaria y en su relación con los dos factores básicos productivos: la tierra y el trabajo. Estos se vieron relativizados por el uso de tecnología avanzada, el incremento de la relación capital/tierra y la elevada rotación de capital invertido en insumos (PREALC, 1986). Su efecto en el empleo fue la generalización de la estacionalidad de la mano de obra.

Lo importante por resaltar es que la modernización del agro centroamericano conllevó la consolidación del binomio: grandes fincas agroexportadoras y pequeñas propiedades para fines de subsistencia.³¹ Esto dio lugar a que la dinámica del empleo estuviera signada por cuatro fenómenos. En primer lugar, los puestos de trabajo generados en el sector agrícola durante este período modernizador fueron escasos. Segundo, se mantuvo la estructura de inserción ocupacional ya que a inicios de los ochenta todavía un poco más de la mitad de la fuerza laboral se ubicaba en pequeñas parcelas como trabajadores familiares. Tercero, el sector moderno (fincas dedicadas a productos de exportación) generaba pleno empleo por períodos cortos de tres a cuatro meses, correspondiendo con las temporadas de cosecha demandando mano de obra temporal. El excedente laboral era revertido al sector campesino tradicional que, dada su baja productividad, se caracterizaba por un alto subempleo. Es esta combinación de temporalidad del pleno empleo en el sector moderno, con alto subempleo en el sector tradicional, lo que el análisis del PREALC (1986) identificó como el problema básico del agro centroamericano. Y, cuarto, la remuneración de los trabajadores permanentes en fincas no estaba asociada al desarrollo de la productividad, sino a las condiciones del mercado influido por la sobreoferta de trabajadores eventuales. Por su parte, los salarios de estos últimos servían, junto a la diversificación hacia actividades no agrícolas, para intentar compensar el deterioro del ingreso campesino.

La segunda etapa modernizadora corresponde a la década de los 60. Son los años del intento de industrialización, sustitutivas de importaciones, que incorporó tres elementos inéditos con relación a etapas previas de acumulación en Centroamérica: fue una actividad

31 Las excepciones fueron el café en Costa Rica, donde predominaron las propiedades medianas y pequeñas, y el arroz que, basado en grandes propiedades, se orientó hacia el mercado interno.

predominantemente urbana y no rural; se desarrolló en un marco protegido por lo que la resistencia empresarial a las demandas salariales no fue tan rígida; y, su mercado tuvo alcance regional (Bulmer-Thomas, 1989). Tres son también los fenómenos por señalar en términos de dinámicas de empleo. Primero, a pesar de un incremento sostenido de las ocupaciones industriales fabriles no parece que se operó un desplazamiento significativo de la actividad artesanal que, para nuestros casos de estudio, mantuvo los siguientes pesos dentro del empleo industrial total a mediados de los 70: 46.0% en Costa Rica; 43.9% en El Salvador; y hasta 68.4%, en Guatemala (PREALC, 1986: cuadro 21). Este fenómeno parecería responder a dos causas: por un lado, la industria moderna sustituyó, fundamentalmente, importaciones extrarregionales; y por otro lado, la artesanía se habría beneficiado del desarrollo urbano inducido por la industrialización (Bulmer-Thomas, 1989). El desarrollo urbano es el segundo fenómeno por destacar, resaltando el peso creciente de los centros metropolitanos. Así, ya para los 70, el empleo metropolitano suponía del empleo total urbano: 40.2 % en Costa Rica; 41.7% en Guatemala; y 42.6% en El Salvador (Pérez Sáinz, 1999a: cuadro 2.6). Y finalmente, hay que mencionar el incremento del empleo público. Fue en Costa Rica donde tal fenómeno tuvo, realmente, significación con un crecimiento, entre 1950 y 1983, del 6.7% anual (PREALC, 1986). Pero esta modernización en las áreas urbanas fue limitada y, sobre todo, de corta duración. Ya en la década de los 70, en todos los países, el crecimiento del empleo urbano tendía a sustentarse en el desarrollo de ocupaciones informales, mostrando así una creciente vulnerabilidad del empleo y prefigurando el escenario de la crisis de los 80 (Pérez Sáinz, 1999a).

En términos de resultados económicos, se ha señalado que, durante las décadas modernizadoras, hubo un crecimiento significativo pero que resultó insuficiente con relación a la propia dinámica poblacional. Este crecimiento ha sido calificado como errático debido a la vulnerabilidad de las economías centroamericanas: abiertas a base de pocos productos de exportación y, por consiguiente, expuestas a los cambios de demanda externa. Por su parte, el intento industrializador no logró transformar, de manera sustancial, tal vulnerabilidad. A pesar del grado de apertura de las economías, este no pudo satisfacer las necesidades de importaciones provenientes tanto del sector industrial como de los nuevos patrones de consumo. Estos últimos fueron una de las principales causas del bajo nivel de ahorro interno. En este mis-

mo sentido, hay que mencionar que aunque hubo un esfuerzo inversor importante, este resultó ser insuficiente para absorber una oferta creciente de fuerza laboral. Y si bien los niveles de pobreza se redujeron, gracias a la migración inducida por el proceso urbanizador y en el caso costarricense por la implementación de políticas sociales de alcance universal, este conjunto de dinámicas tuvo como resultado el mantenimiento de las desigualdades sociales (PREALC, 1986).

Esta última observación lleva a considerar las principales dinámicas sociales que se materializaron durante este proceso de modernización y que configuraron las estructuras sociales. Al respecto, hay que mencionar tres.

En primer lugar, se dio un empobrecimiento de amplias masas de campesinos así como de asalariados. Los primeros datos comparativos que se tienen corresponden a inicios de los 80 y dan una idea del proceso acumulativo de pauperización de los hogares durante estas décadas modernizadoras: 71% en Guatemala, 68% en El Salvador y 29% en Costa Rica (Menjívar y Trejos, 1992: cuadro 11). La diferencia costarricense se explicaría por varios factores. Primero, la dinámica perversa del empleo en el agro fue más limitada por una estructura menos concentrada de la propiedad en el agro, especialmente en la actividad cafetalera. Segundo, la modernización urbana parece que tuvo mayores efectos compensadores especialmente por el crecimiento del empleo público. Y, finalmente, relacionado con esto último hubo el desarrollo de un Estado benefactor que logró paliar, en buena medida, los efectos pauperizadores del modelo acumulativo. Estos niveles de pobreza se incrementan en las áreas rurales de los tres países considerados, donde, con la excepción costarricense, la mitad o más de la población se encontraba en estado de indigencia.

Segundo, hubo cierto surgimiento de sectores medios asociados a la urbanización y a la ampliación del empleo público por la propia modernización del Estado. Este proceso resultó ser más consolidado en Costa Rica que en los otros dos países, donde gran parte de estos nuevos sectores acabaron por ser afectados por las tendencias pauperizadoras.

Y, en tercer lugar, si bien las nuevas actividades (agroexportaciones, industriales y nuevos servicios) generaron fracciones emergentes de la burguesía, no hubo ruptura con la oligarquía tradicional. Como Villas (1994) ha argumentado, fue la propia oligarquía terrateniente la que inició el proceso modernizador y definió sus modalidades y alcances.

Estos tres factores explican la crisis política de la región que se manifestó en los casos guatemalteco y salvadoreño en sendos conflictos bélicos.³² La pauperización generalizada, con el correlato de la capacidad limitada de integración social de los procesos modernizadores, constituyeron la condición necesaria. La salida política que se dio a la crisis oligárquica de los 30 que supuso que la modernización fuese guiada por la oligarquía, explica la condición suficiente. Las mismas causas, pero con efectos contrarios, explican la excepcionalidad costarricense. En ese país no sólo se generó menos pobreza, sino que además fue el único caso de salida democrática a tal crisis oligárquica con mantenimiento de las conquistas sociales de la década de los 40 y su ampliación posterior.

Si bien la crisis de los 80 tuvo en Centroamérica una expresión fundamentalmente política, no implicó la ausencia de efectos económicos que se reflejaron en los mercados laborales que tuvieron distintos mecanismos de ajuste como se muestra en el cuadro 2.1. Del mismo se pueden inferir varios fenómenos.

Cuadro 2.1
Centroamérica: situación del empleo hacia 1980 y 1990

País y año	PEA (miles de personas)	Tasa de desempleo abierto	Tasa de subempleo
Costa Rica			
1980	770	6.0	26.0
1989	1,033	4.0	18.0
Guatemala			
1980	2,193	3.2	43.0
1989	2,982	2.0	63.0
El Salvador			
1980	1,626	16.1	55.0
1989	1,862	10.0	50.8

Fuente: PREALC (1992).

32 Por supuesto hubo factores exógenos que tuvieron que ver con la denominada "guerra fría" que hicieron de Centroamérica uno de sus últimos escenarios.

En primer lugar, como se puede observar en este cuadro, el crecimiento de la PEA diferencia el caso salvadoreño de los otros dos. En Guatemala y en Costa Rica las tasas de crecimiento anual han sido, respectivamente del 3.6% y 3.1%. Por el contrario, en El Salvador tal tasa ha sido apenas de 1.3%. Este resultado no es ajeno al fenómeno de la migración masiva hacia el exterior que ha caracterizado a este país durante los 80³³.

Por su parte, los otros dos indicadores establecen el contraste entre Guatemala y los otros dos casos. En el primero el ajuste tuvo lugar a través de un incremento significativo del subempleo que además remite, fundamentalmente, a su variante invisible que afectó a todos los sectores de la economía, incluyendo el moderno. Por el contrario, en El Salvador y Costa Rica se puede decir que hubo mejoría tanto en términos de desempleo abierto como el de subempleo puesto que ambos descendieron. Las razones en el caso salvadoreño hay que buscarlas en el fenómeno migratorio, ya mencionado en el párrafo precedente, que parecería aliviaron las presiones sobre el mercado de trabajo³⁴. En cuanto a la situación costarricense, se insinuaría la incidencia positiva sobre el mercado de trabajo de la estrategia de ajuste estructural que fue aplicada en ese país de manera más temprana que en los otros dos. Tal incidencia habría sido múltiple. Primero, el deterioro salarial en el momento recesivo de esa economía, 1980-1982, fue superior al requerido y, por tanto, permitió la posterior recuperación de las remuneraciones sin menoscabo de la competitividad. Segundo, la estabilidad de precios, el ajuste externo y la recuperación económica logradas, después de ese momento recesivo, contribuyó a un mejor clima para las inversiones. Tercero, en el mismo sentido, se generó un

33 Este tema de la migración internacional se abordará en el próximo apartado.

34 Además, el mercado laboral estaba afectado por el conflicto bélico. Al respecto se tiene el esclarecedor análisis que realizó Funkhouser (1994) diferenciando los efectos directos de los indirectos. Respecto a los primeros, los resultados encontrados no sorprenden: cambios en la distribución espacial del empleo y migración interna desde las áreas afectadas, especialmente entre 1979 y 1985. Por el contrario, discernir los efectos indirectos resulta más problemático. En primera instancia, no se detectan grandes diferencias entre zonas afectadas por el conflicto y el resto del país respecto a un conjunto de dimensiones laborales: participación en el mercado de trabajo; generación de autoempleo; salarios; y, flujos migratorios internacionales. Pero, el propio conflicto condicionó la política macroeconómica y la racionalidad del gasto público. De esta manera, se podría explicar, como lo ha hecho este autor, la ausencia de tales diferencias y que, por lo tanto, fue más bien la totalidad de la fuerza laboral la afectada, de manera indirecta, por el conflicto bélico.

nuevo contexto financiero y económico con reglas más claras para las firmas. Cuarto, no sólo se promocionaron nuevas exportaciones a terceros mercados, sino que también se apoyó los procesos de reconversión de empresas. Y, quinto, no se afectaron las instituciones laborales y además se implementaron medidas compensatorias a favor de los salarios mínimos (García, 1993).

Por consiguiente, este conjunto de observaciones sugiere que el mecanismo de incremento de desempleo abierto no tuvo un papel primordial en la región en términos de mecanismo de ajuste laboral. La única excepción fue la costarricense que en el momento de recesión, 1982, tuvo un repunte importante, pero que, rápidamente, disminuyó con la recuperación económica. Este fenómeno insinuaría que fue sólo en la economía más modernizada, laboralmente, de la región que este tipo de mecanismo operó, aunque de manera limitada en el tiempo. En el resto, fueron el incremento del subempleo u otras respuestas, como la migración en el caso salvadoreño, las que incidieron en el mercado laboral, mostrando que las estructuras de este mantenían rasgos importantes de tradicionalidad.

El fenómeno laboral más importante de esa década de crisis fue, sin duda, el desarrollo de la informalidad respecto a la cual hay que resaltar varios hechos. Primero, hacia finales de los 80 e inicios de la siguiente, el peso del empleo informal respecto del total urbano era de aproximadamente la mitad en Guatemala y El Salvador mientras que en Costa Rica alcanzaba apenas un tercio (Pérez Sáinz, 1999a). Segundo, este espacio ocupacional se mostraba como un espacio donde había mayor presencia de mujeres que en el sector formal; había polarización etaria por una mayor inserción tanto de jóvenes como de personas de mayor edad; y, al contrario de otras situaciones latinoamericanas, la evidencia disponible mostraba un predominio de migrantes debido a las limitaciones del sector formal en absorber a tal fuerza laboral. Del lado de las características del puesto de trabajo, se señalaba que en el sector informal había un claro predominio del trabajo por cuenta propia; una fuerte tendencia hacia la terciarización, especialmente en la rama de comercio por las facilidades de acceso que esta tiene la misma en el caso del comercio minorista; y, en los casos de disponibilidad de información se reflejaba que los ingresos en el sector informal eran inferiores a los del formal por lo que se sugería una mayor asociación de aquel con el fenómeno de la pobreza. Y finalmente, si bien la mayoría de las actividades informales se podían

caracterizar de subsistencia, donde la actividad es un medio para que el hogar sobreviva, también se identificaban nichos de microempresas dinámicas. La diferencia la marcaba el contexto urbano. Ciudades con predominio de pobreza, como Ciudad de Guatemala y San Salvador, reflejaban la prevalencia de una informalidad de subsistencia mientras que San José, una urbe con menor incidencia de pauperización, mostraba un peso significativo de informalidad dinámica (Pérez Sáinz y Menjivar Larín, 1994).

Por consiguiente, la crisis de los 80 tuvo una doble incidencia en la estructura social. Por un lado, la informalización rampante supuso un mayor peso de la pequeña propiedad, pero también que el empleo asalariado generado fuese, fundamentalmente, precario. Por otro lado, la emergencia del fenómeno migratorio, por su carácter transnacional, cuestionaba el referente clave de los procesos modernizadores: el Estado-Nación. Además, este fenómeno que, durante los 80 se reflejó sólo con fuerza en El Salvador, se acabaría convirtiendo en la principal modalidad de inserción de la región en el proceso globalizador. Esta referencia nos lleva al último apartado de este capítulo.

2.3 La inserción en la globalización: su impacto sobre la estructura socio-ocupacional

Analizar el impacto que está teniendo la inserción en el proceso globalizador en las estructuras socio-ocupacionales de estas tres sociedades supone tomar en cuenta tres fenómenos. El primero tiene que ver con el proceso de proletarianización, viendo, por un lado, qué ha pasado con el denominado empleo formal y, por otro lado, cómo se están configurando las nuevas relaciones salariales en las actividades del modelo emergente de acumulación. Un segundo fenómeno remite a tendencias de expulsión laboral enfatizando dos de ellas: el desempleo y la migración internacional. Y finalmente se debe también incursionar en el ámbito del autoempleo, tanto urbano como rural, para relevar la magnitud de la economía de la pobreza, pero también las nuevas dinámicas locales. El cuadro 2.2 resume el comportamiento de los principales indicadores socio-laborales durante la década pasada y que nos sirven como referentes empíricos para abordar analíticamente los mencionados fenómenos.

Cuadro 2.2
Centroamérica: indicadores sociolaborales (1990-1999)

País y año	Hogares en pobreza (%)	Tasas de participación		Población ocupada urbana (%)			Desempleo urbano (%)	Población ocupada rural (%)	
		Hombres	Mujeres	Sector público	Sector privado	TCP y TFNR ^a		Empleados y asalariados	TCP y TFNR ^a
Costa Rica									
1990	23.7	78	39	25.0	55.2	19.7	5.3	71.3	28.7
1999	18.2	79	45	17.2	63.5	19.2	6.1	77.4	22.7
Guatemala									
1989	—	84	43	14.4	52.6	33.0	3.5	39.3	64.6
1998	53.5	82	54	8.2	56.5	35.4	2.8	44.9	55.1
El Salvador									
1990	47.6 ^b	80	51	13.8	52.5	33.7	9.9	55.6 ^b	44.3 ^b
1999	43.5	75	52	12.3	57.5	30.3	6.9	54.9	45.2

CEPAL (2001: cuadros 2, 4, 5, 12 y 14).

a. Trabajadores por cuenta propia y trabajadores familiares no remunerados
b. 1995

A escala latinoamericana, se puede decir que el empleo formal está en crisis ya que está perdiendo, en el nuevo modelo, la centralidad que lo erigía en el paradigma laboral de la modernización previa. Esta crisis tiene una doble manifestación: desregulación laboral³⁵ y pérdida de peso del empleo público en la estructura ocupacional (Pérez Sáinz, 2003a). No obstante, en el caso de Centroamérica esta doble afirmación debe matizarse partiendo del hecho de que, con la excepción de Costa Rica, el empleo formal no tuvo, durante la modernidad previa, una centralidad tan clara y las legislaciones laborales, concebidas respecto a un mundo rural, no tuvieron mayores actualizaciones y, sobre todo, no fueron respetadas durante los regímenes autoritarios, como fue claramente el caso de Guatemala y El Salvador, debido a la involución autoritaria que conllevó la modernización (Pérez Sáinz, 1999a).

35

Este fenómeno es una de las piedras angulares de lo que Bulmer-Thomas (1997) denomina nuevo modelo económico en América Latina.

Del estudio realizado por la OIT (2000), sobre reformas laborales en América Latina durante la década de los 90, se señalan varios cambios legales en los tres países considerados en el presente estudio. Así, en Costa Rica se promulgó en 1993, una ley que afectó a la legislación de asociaciones solidaristas, al propio Código del Trabajo y a la ley orgánica del Ministerio del Trabajo. En Guatemala se ha generalizado a todos los sectores un mínimo de 15 días de vacaciones. En estos dos países se ha extendido la duración de licencias con goce de sueldo. En cuanto a dimensiones colectivas de las relaciones laborales, es tal vez en El Salvador donde se han logrado más transformaciones, suprimiendo normas restrictivas de derecho de asociación, facilitando los trámites de inscripción de sindicatos y estableciendo el fuero sindical. Respecto a este, hay que mencionar que en Costa Rica se han establecido normas de protección al sindicato especialmente en sus relaciones conflictivas con el solidarismo. En estos dos países se ha intentado fortalecer la contratación colectiva, prohibiendo esta fuera del sindicato cuando este existe. Y, en el país cuscatleco se ha establecido la presunción de legalidad en el caso de huelga. Respecto a este fortalecimiento de derechos laborales colectivos, hay que tener en cuenta la solicitud que elevó la AFL-CIO ante el Congreso de Estados Unidos de excluir del Sistema General de Preferencias a aquellos países que violaran las libertades sindicales.³⁶ Este hecho está ligado a los nuevos procesos de proletarización que abordaremos más adelante.

Por consiguiente, lo que se puede concluir del párrafo precedente es que las reformas laborales en la región centroamericana presentan varias características. Primeramente, son limitadas, lo que implica que la desregulación laboral no ha sido una cuestión central en las estrategias de ajuste estructural en estos países. Segundo, no parecen que hayan inducido flexibilización en los mercados de trabajo.³⁷ Y, tercero, en algunos casos se han extendido y se han fortalecido los derechos labo-

36 Se debe tener en cuenta que en el capítulo V del "Trade and Tariff Act of 1984", se establecen cinco garantías laborales que han de ser respetadas para acceder a las ventajas que se derivan de este sistema. Estas garantías son las siguientes: general de asociación; específico de sindicalización; prohibición de trabajos forzados; utilización de menores; y de régimen aceptable de condiciones de trabajo (Pérez Sáinz, 1999a).

37 En términos de la evaluación hecha por el Banco Mundial, institución que apoya sin reservas la flexibilización de los mercados laborales, estos tres países centroamericanos estarían en una posición intermedia en el espectro latinoamericano (Burki y Perry, 1997).

rales colectivos. En nuestra opinión, estos rasgos responden a dos fenómenos. Por un lado, los mercados laborales centroamericanos, históricamente, han sido flexibles y, por tanto, no había muchas “rigideces” que remover. Y, por otro lado, la democratización iniciada con la finalización de los conflictos bélicos tenía que tomar en cuenta los derechos de los trabajadores. El caso más elocuente, al respecto, es El Salvador, donde el conflicto finalizó en un empate y las fuerzas insurgentes lo hicieron valer en la reconstrucción democrática.

En cuanto a la pérdida de peso de empleo público, este fenómeno se refleja en los tres países, como lo muestra el cuadro 2.2, siendo la caída más abrupta la del caso guatemalteco pero sin olvidar el costarricense donde, históricamente, la ocupación estatal ha tenido mayor importancia. Por lo tanto, al contrario del fenómeno de la reforma laboral, la tendencia a la pérdida de empleo público en Centroamérica se ha ajustado a la tendencia a escala regional latinoamericana. Es decir, respecto a la pérdida de centralidad del empleo formal, los resultados son mixtos, pero lo importante por tener en cuenta es que tal centralidad no fue tan significativa, durante la modernidad previa, en Centroamérica, con la excepción costarricense.

El otro fenómeno respecto a la salarización por tener en cuenta, es el relacionado con los nuevos procesos de proletarización que se han generado con las actividades ligadas al modelo acumulativo emergente. La información que se tiene es fragmentada, pero da una idea del alcance de este fenómeno en términos de generación de empleo.

En primer lugar, hay que mencionar nuevas agroexportaciones³⁸ que, desde mediados de la década ochenta, han tenido una expansión importante. Este fenómeno ha sido más relevante en Costa Rica y Guatemala.³⁹ Un cuarto de la propiedad está controlada por empresas transnacionales y un 40% se encuentra en manos de medianos y grandes empresarios. Esto supone que el restante 35% de la propiedad correspon-

38 Por este término se entiende, en la literatura, toda exportación agrícola, sea nueva o no, excepto el café, el banano, el algodón y la caña de azúcar que representan las agroexportaciones históricas de la región.

39 Su peso dentro del total de las exportaciones ha sido del 10% y 9% en Costa Rica y Guatemala, respectivamente, y de apenas un 2% en El Salvador. También se detectan diferencias nacionales por la composición de estos productos. Así, en Costa Rica es muy importante el denominado rubro de ornamentales (flores, follaje, plantas ornamentales) que representa un 38% de estas exportaciones. En Guatemala destacan las legumbres (brócoli y arveja china) que constituyen un quinto de esta producción (Weller, 1993).

de a pequeños campesinos (Kaimowitz, 1992). Es decir, hay una vía campesina en este nuevo proceso acumulativo.⁴⁰ En términos laborales, la evidencia recabada en un estudio sobre Costa Rica muestra lo siguiente. Primero, la generación de puestos de trabajo ha sido muy marginal, representando, para 1989, apenas el 5% del empleo agropecuario. Segundo, este tipo de actividades ha servido para paliar las pérdidas de puesto de trabajo en el agro por los efectos del ajuste estructural. Tercero, hay generación de empleo indirecto de cinco por puesto de trabajo directo. Cuarto, estos tipos de cultivos han reforzado tendencias hacia la salarización de mano de obra rural con predominio del empleo permanente. Y también se detectan oportunidades de ocupación para las mujeres que son mejor remuneradas que en otras actividades agrarias (Weller, 1992). Estudios más focalizados han mostrado que esta participación femenina es clave (Dary Fuentes, 1991; Rojas y San Román, 1993). No obstante, esta visión general debe ser matizada según el tipo de cultivo. Al respecto, se puede diferenciar entre grupo de productos más modernos (como el melón o el chayote) de otro menos modernos (tales como el ajonjolí, la caña india o la yuca). Así, los primeros requieren mayor inversión de capital, paquetes tecnológicos importados y una estrecha integración de las etapas productiva, de procesamiento y de comercialización. También se caracterizan por una mayor utilización de mano de obra y por una mayor generación de ingresos para los productores (Weller, 1993).⁴¹

Otro nuevo eje acumulativo está relacionado con la nueva industria de exportación. Los orígenes de este nuevo patrón industrializador hay que rastrearlos en los años 70, cuando en todos los países centroamericanos se intentó el desarrollo de nuevas exportaciones como respuesta a la crisis de la experiencia industrializadora basada en la

40 El caso guatemalteco (en concreto la producción de vegetales de invierno) ha sido interpretado en términos de "crecimiento incluyente" por permitir el acceso a la tierra y la generación de empleo en contraste a los casos de Chile (falta de acceso a la tierra) y Paraguay (también falta de acceso a la tierra y generación de desempleo) que se caracterizarían más bien por un "crecimiento excluyente" (Carter *et al.*, 1996).

41 Es necesario referirse a los impactos sobre el empleo de la actual crisis del café que está afectando profundamente al agro centroamericano. Asumiendo que 250 jornales representan un empleo permanente, para 2001 se estima, de manera conservadora, la pérdida de 170,000 puestos de trabajo en toda la región. El mayor impacto absoluto se registra en Guatemala con la destrucción de más de 77,000 puestos de trabajo y el menor en Costa Rica con un poco menos de 7,000 empleos (CEPAL, 2002).

sustitución de importaciones de alcance regional (Bulmer-Thomas, 1989). Así, durante esa década proliferó la creación de zonas francas en todos los países, pero diversas causas (falta de vigor en la acción estatal, inicio de conflictos bélicos, etc.) limitaron tal experiencia y, por tanto, no permitieron la emergencia de un nuevo patrón de industrialización. Fue hasta fines de los 80, ante perspectivas de finalización de la crisis, tanto en lo económico como en lo político, y con la aplicación generalizada de programas de ajuste estructural, que se ha dado un fuerte impulso a este tipo de industria que lo ha erigido en una de las bases del nuevo modelo acumulativo en Centroamérica. Impulso que se ha traducido en una importante generación de puestos de trabajo. Estimaciones prudentes hacia mediados de los 90, señalan la creación de un cuarto de millón de empleos directos en la región donde los casos de nuestro estudio muestran las siguientes cifras: Guatemala (61,000); El Salvador (38,000); y Costa Rica (48,000). Esto ha supuesto que el peso de esta nueva industrialización represente, respecto del total del empleo industrial, más de un cuarto y en el caso guatemalteco alcance el 38% (OIT, 1997: 10). Por otro lado, diversos estudios sobre la maquila en la región muestran un perfil común de la fuerza laboral empleada (Pérez Sáinz y Castellanos, 1991; Altenburg, 1993; Price Waterhouse, 1993). Se está ante una fuerza laboral femenina, joven y con poco nivel de instrucción.⁴² Con menor seguridad se puede afirmar que esta mano de obra no ejerce la jefatura del hogar y que no aporta la mayoría de su ingreso a la unidad familiar.⁴³

Este perfil laboral insinúa que el tipo de industria que se estaría desarrollando en la región sería de ensamblaje, con uso intensivo en mano de obra. De hecho, se trata de maquila de confección. Pero, si bien este tipo de actividad es predominante, no es la única, y en Costa Rica, el país con mayores costos laborales, se ha dado diversificación con implantación de empresas de alta tecnología, especialmente en el

42 No obstante, dados los niveles bajos de escolaridad de la región, con la excepción costarricense, no se puede considerar a la mano de obra de la maquila muy poco instruida (CEPAL, 1994).

43 Al respecto hay que mencionar lo detectado en un estudio de trabajadoras de maquila en Ciudad de Guatemala. Se identificaron dos grupos, claramente, diferenciados de mujeres: jóvenes con poco compromiso familiar y maduras, normalmente jefas de hogar y sometidas a doble jornada laboral (la de la fábrica y la de la casa) (Pérez Sáinz y Castellanos, 1991).

campo de la electrónica, donde se hace un uso de mano de obra más calificada con empleos menos precarios. El caso más notorio es, por supuesto, el de Intel, líder mundial en semiconductores, que con una inversión inicial de 300 millones de dólares había generado 2,300 puestos de trabajo para fines de 1998 que deberían ampliarse a 3,500 cuando se complete el desarrollo de la planta con 200 millones de dólares adicionales de inversión. No obstante, los malos resultados de esta firma en los dos últimos años, ha supuesto revisar a la baja tales metas. Pero ya previamente a esta empresa existían 40 empresas extranjeras en el sector electrónico además de 130 empresas, en su gran mayoría costarricenses, que desarrollan “software” (INCAE/HIID, 1999: 44).⁴⁴ No obstante, el impacto sobre el empleo de estas empresas, consideradas de alta tecnología, es mínimo: en total habrían dado ocupación a un poco más de 12,000 personas (BCCR, 2001). Es decir, se está hablando de menos del uno por ciento de la fuerza laboral costarricense.

Y finalmente, hay que tomar en cuenta el turismo. Su dinamismo se refleja tanto en el hecho que en 1990 ingresaron en la región millón y medio de turistas, flujo que se incrementó en casi un millón más, siete años más tarde. Destacan dos países, Guatemala y Costa Rica. Pero si el primero de ellos, a inicios de la década, recibía un poco más de medio millón de visitantes, superando levemente al segundo, ya para 1997, Costa Rica había alcanzado los 800,000 turistas, cifra superior a la guatemalteca (similar a la de inicio de la década) (CANATUR, 1998). En términos de empleo, las estimaciones son muy gruesas y señala que, en 1995, el número de puestos de trabajo directos e indirectos, en Guatemala serían de 60,000. Esta misma cantidad sería la existente en Costa Rica, para 1996, pero sólo de empleo directo. Se estima que, de manera indirecta, se ha generado igual número de ocupaciones (Leroux, s.f.).

Por consiguiente, las nuevas actividades acumulativas, como era de esperar, han generado empleo, pero de manera limitada y no siempre de calidad. Así, en el caso de la nuevas agroexportaciones el impacto sobre la ocupación parece ser bastante limitado. Distinto es el

44 Este tipo de desarrollo es aún muy incipiente en el resto de la región aunque se puede señalar el inicio de servicios de asesoría técnica, a través de telefonía internacional (“call centers”), a usuarios de equipo electrónico del extranjero en El Salvador; y cierto desarrollo de “software” y de procesamientos de datos en Guatemala.

caso de la industria de maquila, pero sus condiciones laborales, como en otras latitudes del planeta, dejan mucho que desear. Es tal vez el turismo el que presenta un balance más favorable, pero el empleo generado sufre de una de las características básicas de esta actividad: su estacionalidad.

El mundo laboral centroamericano se ha visto igualmente afectado por tendencias expulsoras de fuerza de trabajo durante la última década. Un fenómeno que ha mostrado una cara conocida, como la del desempleo, pero también otra menos conocida: la migración internacional.

La desocupación abierta urbana muestra, en casi todos los países, tasas de un dígito con comportamientos distintos: incremento en Costa Rica y El Salvador y descenso en Guatemala como muestra el cuadro 2.2. La evidencia es contundente al identificar a jóvenes y mujeres como los principales grupos afectados por esta modalidad de exclusión laboral como suele suceder.⁴⁵ Los efectos sociales son inequívocos: se está ante población que sufre las presiones más fuertes de desintegración. Las consecuencias societales de estas, son múltiples. Esta persistencia del desempleo es indicativa de que se está erosionando capital social en términos de la funcionalidad de redes en el acceso al mercado de trabajo. También implica que el trabajo como fuente de identidad se ve cuestionado. Este aspecto es crucial en términos de la socialización de los jóvenes, el grupo más afectado, y su traducción en comportamientos anómicos como la delincuencia, expresión cruda de la desintegración social.⁴⁶ Y finalmente, desempleo significa ausencia de ingresos, con su impacto en términos de incremento de la pobreza y de vulnerabilidad.⁴⁷

45 Para fines de los 90, las tasas de desempleo urbano juvenil son claramente superiores a los promedios urbanos en los dos de los países de nuestro estudio con los que se cuenta información comparable: Costa Rica y El Salvador (OIT, 1999, cuadro 4-A). Igualmente las tasas de desempleo femenino son superiores a las masculinas (OIT, 1999, cuadro 3-A).

46 La problemática de las "maras" (pandillas juveniles) es notoria en Guatemala y El Salvador.

47 Este fenómeno de la vulnerabilidad resulta significativo para el caso costarricense que es el país con la estructura social menos polarizada de la región y donde la cuestión de la vulnerabilidad tiene mayor relevancia. Así, durante la década de los 90 ha acaecido un descenso relativo de los hogares en estado de pauperización que disminuyeron del 27.4%, en 1990, al 19.7%, ocho años después. En cambio los hogares integrados, pero en riesgo de pobreza, incrementaron su peso relativo del 3.9% al 14.4% para ese mismo periodo. Es decir, el riesgo de pobreza, y no tanto la pauperización como tal, se ha mostrado como la barrera infranqueable de movilidad social en ese país (Pérez Sáinz y Mora Salas, 2001).

Estos niveles de desempleo son bajos gracias a la función de ajuste de mercados de trabajo que está jugando la emigración. Además, este fenómeno representa una de las principales modalidades de inserción de Centroamérica en el proceso globalizador; inserción originada en la propia sociedad y no resultado de políticas estatales o estrategias empresariales.

Lo que se quiere enfatizar son sus efectos en términos laborales que serían dos. Primero, la emigración se ha erigido, en algunos países de la región, en un mecanismo importante de ajuste del mercado de trabajo. Y segundo, este fenómeno muestra la globalización de los mercados laborales cuestionando el carácter nacional de estos. Es decir, en el período previo de modernización, las migraciones internas, especialmente la rural-urbana, permitieron la movilidad espacial de la mano de obra y la configuración de lo que se podría identificar como mercado nacional de trabajo. (Obviamente, la territorialidad de este se concentraba en las áreas urbanas, especialmente, en las metropolitanas que fue el escenario privilegiado por ese tipo de modernización). En la actualidad esta centralidad está cuestionada por el fenómeno de la emigración que internacionaliza tal mercado, pero también por su fragmentación a escala local, como veremos más adelante.

Por la indocumentación de muchos de los desplazamientos, sólo se puede tener una idea aproximada de la magnitud de este fenómeno. Así, el último censo de los Estados Unidos, de 2000, muestra una presencia de 1.7 millones de centroamericanos; de ellos 655,000 son salvadoreños y 372,000 guatemaltecos, que serían las dos nacionalidades de mayor peso (Guzmán, 2001). Esta población no corresponde ni a los estratos más pobres ni a los más ricos de sus respectivas sociedades; además, muestran un perfil educativo, en promedio, más elevado (Mahler, 2000). Otra dimensión que nos habla de la importancia del fenómeno migratorio es la referente al impacto de las divisas. Así, comparándolas con el valor total de las exportaciones, para 1992, las remesas constituían el 114.9% de tal valor para el caso salvadoreño y el 12.6% para el guatemalteco. Para 1997, representaban el 101.6%, para El Salvador, y el 38.4%, para Guatemala, del déficit comercial (CEPAL, 1998: cuadro I.3). Es decir, las remesas son una fuente importante de divisas para los países de la región.

En términos de emigración hacia el Norte, El Salvador es el país donde este fenómeno ha tenido mayor incidencia. Se ha estimado que en torno al 15% de la población de este país ha emigrado en los 80.

La fuerza laboral que lo ha hecho se caracteriza por su condición masculina, edad entre los 20 y 29 años y mayor educación. A su vez el envío de remesas ha tenido múltiples impactos en el mercado laboral salvadoreño: ha incidido negativamente en la tasa de participación de los no migrantes; ha afectado los salarios; y ha reducido las presiones en términos de desempleo (Funkhouser, 1992).⁴⁸

Pero también hay que mencionar el caso nicaragüense ya que el destino de la mayoría de su fuerza laboral migrante es uno de nuestros casos de estudio: Costa Rica. Los cambios laborales en este país han favorecido la incorporación de los migrantes nicaragüenses, los cuales se han empleado en actividades poco calificadas donde se requiere una fuerza de trabajo joven en condiciones de ofrecer un rendimiento laboral intenso. Además de constituir una mano de obra más barata, es en términos de derechos laborales que parece que se establecen las diferencias más significativas con los trabajadores costarricenses (Morales y Castro, 1999).

Por consiguiente, la nueva modernización globalizada implica la permanencia de tendencias de expulsión laboral, especialmente en su manifestación más explícita, como lo es el desempleo. Esta persistencia es la otra cara de la generación insuficiente de empleo por parte de las nuevas actividades acumulativas. Pero, a la vez, ha emergido un nuevo fenómeno de naturaleza altamente paradójica: la migración internacional. Por un lado, supone una modalidad de exclusión extrema conllevando desarraigo territorial. Pero, por otro lado, incorpora plenamente, aunque de manera penosa, la fuerza de trabajo al proceso globalizador.

Históricamente, una parte significativa de la fuerza de trabajo centroamericana ha debido autogenerarse empleo, el cual, además, ha estado signado por lógicas de subsistencia. El resultado ha sido la constitución de una amplia economía de la pobreza: pobres produciendo para pobres.

Ya hemos señalado en el apartado previo que la modernización del agro centroamericano se basó en el famoso binomio: grandes fincas agroexportadoras y pequeñas propiedades para fines de subsistencia. Esta dinámica perversa generó una pauperización creciente en áreas

48 Es importante también resaltar el impacto a escala local de la migración tal como muestra, para el caso de la comunidad de Santa Elena en Usulután (El Salvador), el primer estudio binacional realizado tanto en esta localidad salvadoreña como en Los Angeles (Andrade-Eekhoff, 1998).

rurales, constituyéndose en la condición necesaria de los conflictos bélicos que asolaron la región. Pero a este panorama tampoco escaparon los medios urbanos. La limitada dinámica del sector formal llevó a que, ya desde los 70, la principal fuente de ocupación se generase en actividades informales. Estas también en su mayoría, estuvieron signadas por lógicas de subsistencia.

En cuanto a las áreas urbanas, la evidencia disponible para los 90 muestra patrones diferenciados por país. Así, en los casos costarricense y salvadoreño, los porcentajes de asalariados de microempresas (establecimientos que ocupan hasta cinco personas) y los trabajadores por cuenta propia no profesionales, en condición de pobreza, son inferiores al porcentaje urbano promedio; por el contrario, en el caso guatemalteco, tales porcentajes son superiores al promedio urbano. No obstante, estos datos tienen que ser matizados respecto a los niveles de pobreza urbana de cada país que varían, para fines de los 90, desde menos de un quinto en Costa Rica (15.7%), El Salvador (34.0%) y Guatemala (38.8%) (CEPAL, 2001: cuadro 14).

La misma evidencia nos señala que para áreas rurales, Costa Rica y en menor medida Guatemala, se diferencia de El Salvador. Mientras en el primer país, el porcentaje de trabajadores por cuenta propia en agricultura ("proxi" de campesinado de subsistencia) calificados como pobres, es bastante similar al porcentaje promedio de pauperización en áreas rurales, en El Salvador es muy superior. Como en el caso urbano, estos datos deben ser matizados con los niveles de pauperización rural en cada país: Costa Rica (20.5%); El Salvador (59.0%); y Guatemala (64.7%) (CEPAL, 2001: cuadro 14). Pero, respecto a las áreas rurales, tal vez, lo más significativo por destacar es la tendencia en la década ha sido hacia la descampesinización. A ello debemos añadir que, debido al deterioro de los ingresos, algunas unidades campesinas han incursionado en estrategias de diversificación de obtención de recursos monetarios a través de la realización de actividades rurales no agrícolas, un fenómeno que adquiere progresivamente importancia, y la emigración para la consecución de remesas. De hecho, una parte creciente de los ingresos de los hogares rurales de la región provienen de actividades no agrícolas (Weller, 1997). Esto ha supuesto que se comience a cuestionar el binomio latifundio-minifundio que ha predominado en la dinámica agraria de la región por décadas (Baumeister, 1991).

Estos cambios en las áreas rurales nos permiten introducir el tema de las economías locales y sus impactos sobre el trabajo. Como se

mencionó respecto al fenómeno de la migración internacional, los mercados nacionales laborales están siendo cuestionados. Este cuestionamiento tiene lugar también a escala subnacional con la emergencia de economías locales ligadas directamente al proceso globalizador cuyas dinámicas laborales se orientan más bien por los cambios en el mercado global que por las oportunidades en el respectivo mercado nacional de trabajo. Nos referimos a entornos comunitarios que se encuentran en algunos de los escenarios de interacción entre lo global y lo local que se pueden encontrar en Centroamérica: las nuevas agroexportaciones, el turismo (incluyendo a la artesanía), la subcontratación manufacturera y, por supuesto, la propia migración internacional.

Al respecto, nos podemos referir a los hallazgos del trabajo de Pérez Sáinz y Andrade-Eekhoff (2003) que ha considerado tres comunidades en escenarios distintos (turismo en Costa Rica, artesanía en El Salvador y subcontratación manufacturera en Guatemala). Las principales conclusiones de este estudio sobre las dinámicas laborales son varias. Primeramente, estos contextos comunitarios contienen aglomeraciones de pequeñas empresas donde la mano de obra circula, sin mayores restricciones, entre los establecimientos. Las aptitudes de esta fuerza de trabajo a la respectiva actividad globalizada, permite hablar de economías externas, en el sentido marshalliano clásico, de orden laboral en estas aglomeraciones. Segundo, los mercados de trabajo se vuelven complejos superando la segmentación entre empleo tradicional (normalmente ligado a actividades agrícolas) y moderno (usualmente relacionado con otras actividades inducidas por la integración de la respectiva comunidad al espacio nacional). El empleo en la actividad globalizada aparece como un segmento diferenciado. Así mismo resulta analíticamente pertinente diferenciar al empleo extralocal, especialmente, cuando existe algún centro urbano importante relativamente cercano a la comunidad. Tercero, no se detectan patrones comunes, ni en términos de acceso al empleo ni de remuneraciones (controlando por capital humano), en términos de una mayor o menor equidad laboral respecto a categorías históricamente vulnerables (mujeres, jóvenes o indígenas). Cuarto, las relaciones laborales son precarias y, dado el tamaño reducido, de los establecimientos no es inusual encontrar una organización pretaylorista del proceso de trabajo donde el dueño(a) del establecimiento participa directamente de la actividad. Y quinto, si bien el empleo en el segmento global suele tener incidencia en la reducción de la pobreza de los hogares, no siempre es así.

Todos estos cambios insinúan varios impactos sobre las estructuras sociales de los países considerados en este estudio. En términos hipotéticos podemos plantear lo siguiente. En el caso costarricense parecería que la estructura social de corte más bien mesocrático, fruto del estilo de modernización peculiar de este país en la región, se estaría cuestionando. Este cuestionamiento tendría un doble origen. Por un lado, la crisis del empleo formal, y en especial la pérdida de empleo público, erosiona tal naturaleza mesocrática. Pero, por otro lado, la inserción de “vía alta” en la globalización, a través de actividades de tecnología avanzada, insinúa posibilidades para que ciertos sectores medios se constituyan en “ganadores” en tal proceso de inserción. Guatemala, por el contrario, sugeriría más bien pocos cambios. A pesar de la inserción en la globalización parecería que la precarización laboral se prolonga en el tiempo. Tal vez lo más significativo es que la permanencia de gobiernos civiles, fruto de elecciones competitivas a pesar del autogolpe de Serrano Elías, ha posibilitado una importante movilización social y política de los indígenas; sector que históricamente ha estado relegado en la estructura social guatemalteca. En cuanto al caso salvadoreño, formular hipótesis es más arriesgado por la incidencia de dos factores. El primero son los Acuerdos de Paz que expresaron el empate de fuerzas en la contienda bélica, al contrario del caso guatemalteco donde el ejército ya se había impuesto estratégicamente desde los 80. Este empate supone posibilidades para los sectores subalternos. Y el segundo factor remite a la importancia del fenómeno migratorio, y en concreto a las remesas, en un doble sentido: por un lado, como medio de alivio a la pobreza pero, por otro lado, como recurso financiero significativo que, manejado a través del sistema bancario, puede redefinir las relaciones en la cúpula de la estructura social. Pero veamos en los próximos capítulos qué ha pasado con los procesos estratificadores en los tres países.

CAPÍTULO III

EL PROCESO DE REORDENAMIENTO SOCIAL EN COSTA RICA DURANTE LA DÉCADA DE LOS 90: ENTRE LA APERTURA Y LA INCERTIDUMBRE

Costa Rica ha sido el país donde el ajuste estructural fue aplicado de manera más temprana en Centroamérica. Ya en 1982 se tomaron las primeras medidas y se puede decir que este proceso estuvo influenciado por las ventajas de una “renta geopolítica” debido a que existían los “mejores vecinos posibles”: Noriega al Sur y los sandinistas al Norte. Esto supuso que el ajuste se pudiera llevar a cabo manteniendo la tradición de gradualismo y consenso que ha caracterizado el desarrollo histórico costarricense.⁴⁹ En este sentido, la reforma económica seguida se ha calificado como cautelosa y con resultados mixtos: negativos en términos de productividad y crecimiento, pero positivos respecto a la inversión, el empleo y la equidad (Stallings y Peres, 2000). No obstante, esta última dimensión se ha deteriorado en los últimos años. Hasta 1997, la evidencia sugería que no se estaban dando procesos de concentración del ingreso (Trejos, 1999). Pero a partir de esa fecha hay una tendencia clara de incremento del coeficiente de Gini que se prolonga hasta el 2001, mostrando que la desigualdad se está profundizando en Costa Rica (Proyecto Estado de la

49 Para un análisis en detalle de la reforma económica en Costa Rica, véase, entre otros, Sojo (1999) y Clark (2001).

Nación, 2002). Por otro lado, desde el segundo lustro de la década hay un quinto de los hogares que permanecen en estado de pauperización y que se muestra como un núcleo duro de la pobreza difícil de erradicar. Es decir, habría que relativizar los logros sociales con la emergencia de un nuevo modelo acumulativo.

El presente capítulo pretende abordar la problemática de los procesos jerarquizadores en Costa Rica. Para ello se quiere partir de la situación en 1990 para ver las modificaciones acaecidas durante esos años y captar así las dinámicas jerarquizadoras a lo largo de esa década, analizando sus efectos en 1999. Se parte de un análisis de los cambios en la estructura socio-ocupacional ya que, como se argumentó en el primer capítulo, representa la materia prima de los procesos de reordenamiento social. Estos procesos, tanto en términos generales como a base de la comparación entre hombres y mujeres, se abordarán en el segundo apartado que es el central de este capítulo. Se finaliza formulando una serie de reflexiones sobre el desarrollo futuro de la sociedad costarricense a partir de las dinámicas sociales identificadas a lo largo de los 90.

3.1 La transformación de la estructura socio-ocupacional

Siguiendo nuestra propuesta analítica, lo primero por abordar es la configuración de la estructura socio-ocupacional en tanto que constituye la materia prima de la jerarquización social. El cuadro 3.1 nos muestra la distribución de la fuerza laboral de acuerdo con las distintas categorías y grupos socio-ocupacionales para los dos momentos en el tiempo.⁵⁰

De este cuadro se pueden hacer las siguientes observaciones:

- hay concentración de la gran propiedad, pero también cierta democratización a través de la propiedad en manos del pequeño empresariado que es el grupo socio-ocupacional que incrementa más su peso en la estructura del empleo a fines de la década.

50 Como se puede observar, hay una categoría residual que corresponde a personas ocupadas que no han podido ser clasificadas en ninguno de los grupos socio-ocupacionales debido a falta de información en alguna de las variables definitorias.

Cuadro 3.1
Costa Rica: estructura socio-ocupacional (1990 y 1999)
(porcentajes)

Categorías y grupos socio-ocupacionales	1990	1999
Grandes propietarios	2.2	0.9
Propietarios de empresas grandes	0.5	0.5
Administradores de empresas grandes	1.7	0.4
Trabajadores profesionalizados	13.2	12.9
Trabajadores profesionales del sector público	9.8	8.4
Trabajadores profesionales del sector privado	2.5	3.5
Profesionales independientes	0.9	1.0
Trabajadores no precarios	44.3	40.9
Asalariados no precarios del sector público	6.3	3.7
Asalariados no precarios del sector privado	38.0	37.2
Propietarios pequeños	23.2	24.2
Propietarios de empresas pequeñas	4.9	7.5
Trabajadores agrícolas por cuenta propia	6.6	4.0
Trabajadores rurales por cuenta propia	4.4	4.6
Trabajadores urbanos por cuenta propia	7.3	8.0
Trabajadores vulnerables	16.2	17.4
Asalariados precarios no agrícolas	4.1	5.7
Asalariados precarios agrícolas	2.7	3.3
Empleadas domésticas	4.3	5.4
Trabajadores no remunerados	5.1	3.0
Ocupados sin clasificar	1.0	3.7
Total	100.0	100.0
	(1.017,151)	(1.300,146)

Fuente: CEPAL, Encuesta de hogares.

Pero también hay que señalar la pérdida absoluta de trabajadores agrícolas por cuenta propia que han pasado de 64,081, al inicio de la década, a 52,006 a fines. O sea, se ha dado un proceso inequívoco de descampesinización;

- no hay cambios en términos del nivel de profesionalización del empleo. En este sentido, no parece que el desarrollo de ocupaciones intensivas en conocimiento hayan inducido transformaciones laborales significativas;
- dentro de esta inmovilidad ocupacional general, el cambio más notorio lo representa la pérdida relativa de importancia de la categoría de trabajadores no precarizados. Esto se debe a una reducción absoluta (16,368 puestos de trabajo) del grupo de empleados no profesionalizados del Estado. Un producto de la reforma del Estado que, por el contrario, incrementó en 10,122 los empleos de trabajadores profesionalizados. O sea, parecería que se ha operado una modernización del sector público.

Por consiguiente, desde el punto de vista de la estructura socio-ocupacional, el rasgo más relevante son los pocos cambios acaecidos que insinúan una estructura bastante estable. Postularíamos que la principal causa de esta estabilidad es el producto de un largo proceso de modernización laboral. En efecto, ya desde inicios de los 50, dos tercios de la fuerza laboral costarricense estaba ya proletarizada. Esto supuso que al comienzo de la modernización centroamericana, inducida por la diversificación agroexportadora, Costa Rica mostraba un mercado de trabajo con un nivel de modernización más desarrollado que el resto de países. La crisis de los 80 supuso un incremento del empleo informal mucho menor que otros mercados laborales centroamericanos, mostrando así una estructura socio-ocupacional más consolidada como ya se ha mencionado en el capítulo precedente. No obstante, hay que tener en cuenta que los datos disponibles, por distintas razones, pueden esconder ciertas transformaciones laborales importantes que el nuevo modelo acumulativo estaría induciendo⁵¹ y que hemos apuntado en el capítulo previo.

51 Por ejemplo, no se puede diferenciar a las nuevas actividades tales como las agroexportaciones no tradicionales, la industria exportadora (especialmente la de mayor desarrollo tecnológico) o el turismo que son expresiones del modelo acumulativo emergente.

Cuadro 3.2
Costa Rica: estructura socio-ocupacional por sexo (1991 y 1999)
(porcentajes)

Categorías y grupos socio-ocupacionales	1990		1999	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
Grandes propietarios	2.5	1.5	1.0	0.5
Propietarios de empresas grandes	0.6	0.2	0.6	0.2
Administradores de empresas grandes	1.9	1.2	0.4	0.3
Trabajadores profesionalizados	10.1	20.9	9.7	19.7
Trabajadores profesionales del sector público	6.6	17.8	5.4	14.8
Trabajadores profesionales del sector privado	2.6	2.4	3.5	3.7
Profesionales independientes	0.9	0.7	0.9	1.2
Trabajadores no precarios	47.3	36.5	45.2	31.8
Asalariados no precarios del sector público	7.2	4.1	4.3	2.4
Asalariados no precarios del sector privado	40.1	32.4	40.9	29.5
Propietarios pequeños	26.5	14.7	26.5	19.4
Propietarios de empresas pequeñas	6.1	1.7	9.0	4.4
Trabajadores agrícolas por cuenta propia	9.0	0.6	5.7	0.3
Trabajadores rurales por cuenta propia	4.2	4.7	4.4	5.1
Trabajadores urbanos por cuenta propia	7.1	7.8	7.3	9.6
Trabajadores vulnerables	4.9	21.0	2.8	20.0
Asalariados precarios no agrícolas	4.6	2.8	6.8	3.5
Asalariados precarios agrícolas	3.4	0.9	4.4	0.9
Empleadas domésticas	0.2	14.8	0.5	15.8
Trabajadores no remunerados	4.7	6.2	2.4	4.2
Ocupados sin clasificar	0.7	1.6	3.6	4.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
	(730,926)	(286,225)	(879,626)	(420,520)

Fuente: CEPAL, Encuesta de hogares.

Este mismo ejercicio analítico se puede hacer diferenciando, en la estructura socio-ocupacional, hombres de mujeres. Esta aproximación nos la permite el cuadro 3.2

De este cuadro hay que resaltar lo siguiente:

- en primer lugar hay que destacar la feminización de la ocupación que ha acaecido durante esa década. Así, mientras en 1990 las mujeres representaban el 26.7% de la fuerza laboral empleada, en 1999 ese porcentaje se había elevado al 32.3%;
- en tanto que los hombres, en ambas observaciones, constituyen la mayoría de la fuerza de trabajo ocupada, los comentarios hechos sobre el empleo en su conjunto, en el cuadro precedente, se aplica en gran medida a este grupo. La gran excepción la constituye la categoría de los trabajadores vulnerables ámbito ocupacional, donde los hombres tienen una presencia mínima; fenómeno que se acentúa hacia fines de la década. Esto muestra dinámicas laborales con sesgo de género en contra de las mujeres;
- en cuanto a las mujeres hay que mencionar que su peso importante tanto en el ámbito del trabajo vulnerable como profesionalizado. De hecho, es necesario señalar que hay dos grupos socio-ocupacionales en los que hay, en términos absolutos, más mujeres que hombres: por un lado, las trabajadoras profesionalizadas del sector público y, por otro lado, como era de esperar, el empleo doméstico, ocupación históricamente feminizada. Estos dos grupos nos insinúan la existencia de una fuerza laboral femenina heterogénea; o sea, hay que hablar de mujeres trabajadoras en plural;
- otro fenómeno por reseñar remite a la pérdida de importancia relativa del trabajo no precario para las mujeres que parece ser compensada con el mayor peso que adquiere la pequeña propiedad que se mostraría, a través del tiempo, más accesible a las mujeres.

3.2 El proceso de jerarquización durante la década de los 90

Veamos cómo se redefine esta estructura socio-ocupacional en términos de jerarquización social, comenzando con la estructura general sin distinción de sexo. Esta redefinición se muestran en el cuadro 3.3⁵² y sus correspondientes figuras 3.1 y 3.2.

52 Señalemos que en este cuadro así como en los siguientes, y por tanto en los gráficos y figuras correspondientes, no está considerado el grupo socio-ocupacional de los propietarios de empresas grandes debido a que, normalmente, hay subregistro de sus ingresos. La ubicación de los administradores de establecimientos grandes puede servir como referente ya que los propietarios de grandes empresas estarían por encima de ellos. Esto supone que las distancias sociales están, inevitablemente, subvaloradas.

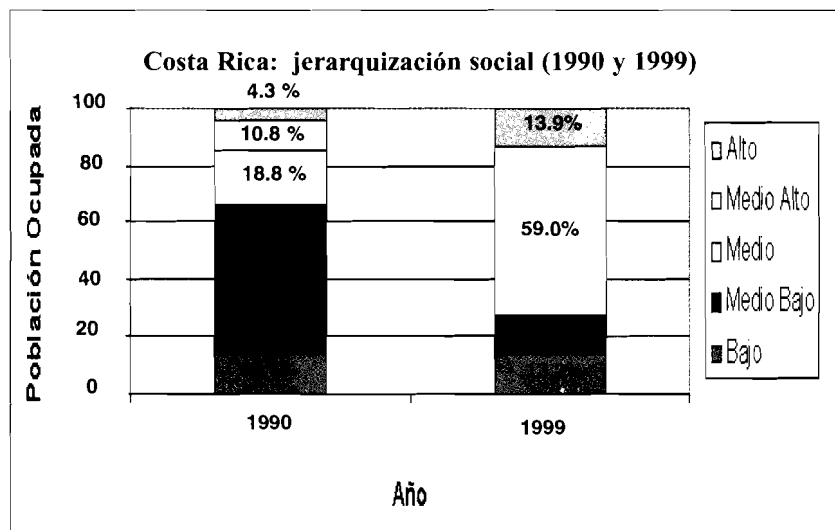
Cuadro 3.3
Costa Rica: índices de jerarquización social (1990 y 1999)

Nivel	1990		1999	
	% PEA ocupada	Índice	% PEA ocupada	Índice
Alto (80-100)	4.3	90.1	13.9	83.3
Medio- alto (60-79)	10.8	69.9	0.0	n.a. ^a
Medio (40-59)	18.8	43.6	59.0	43.3
Medio- bajo (20-39)	52,3	35.5	13.9	35.5
Bajo (0-19)	13.8	16.3	13.2	16.8
Total	100.0	40.4	100.0	44.3
	(1,007,101)		(1,251,598)	

a. No se aplica

Fuente: CEPAL, Encuesta de hogares.

Figura 3.1

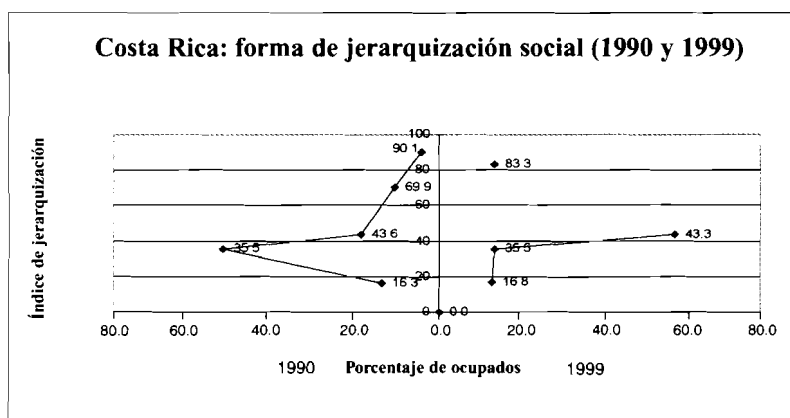


Varios son los aspectos por tomar en consideración de acuerdo con nuestra propuesta analítica, destacando los hallazgos empíricos que nos parecen más importantes para, posteriormente, integrar estos cuatro aspectos y ofrecer una interpretación de ellos. El primer aspecto tiene que ver con la distribución por niveles que se observa en la figura 3.1. Se pueden hacer las siguientes observaciones:

- en 1990, la mitad de los ocupados se ubica en el nivel medio-bajo que es el aglutina más fuerza laboral. Pero a fines de la década es el nivel medio es el de mayor base con un porcentaje ligeramente superior a la mitad de los ocupados. Este hallazgo insinúa flexibilización de la jerarquía que se modifica a lo largo del período considerado;
- en 1999 se ensancha la base del nivel superior. O sea, hay cierta democratización del espacio elitista; más adelante veremos qué grupos socio-ocupacionales son los que logran elitizarse;
- la otra cara de la moneda de este último fenómeno es que, para fines del decenio, desaparece el nivel medio-superior, mostrando un punto significativo de descohesión social.

La segunda dimensión analítica por considerar es la que tiene que ver con las formas jerarquizadoras que se reflejan en la figura 3.2.

Figura 3.2



Estas figuras muestran varios fenómenos:

- la de 1990 refleja dos regiones. La inferior es de tipo romboide y, por tanto, menos jerárquica. Por su parte, la región superior es de forma piramidal y mostraría una jerarquización más fuerte;
- la figura de 1999 es más compleja. Al respecto, hay que destacar tres regiones. La principal es la referida a los niveles medio y medio-bajo donde se reflejan dos fenómenos. Por un lado, el vértice se eleva hacia el nivel medio, mostrando cierta dinámica distributiva, pero que, por otro lado, no logra consolidarse ya que el rombo no puede cerrarse en su parte superior. O sea, se está ante una dinámica incompleta. Esto lleva a considerar la segunda región que es la superior. Las élites se despegan del resto de los niveles y flotan sobre ellos. Y hay una tercera región la referida al nivel inferior donde se esboza una región de tipo piramidal.

El siguiente aspecto por considerar es la composición de los niveles. Esta se puede observar en el cuadro 3.4.

Cuadro 3.4
Costa Rica: jerarquización de grupos socio-ocupacionales
(1990 y 1999)

1990	Grupo socio-ocupacional	1999
100.0	Administradores de empresas grandes	82.4
Alto (80-100)		Alto (80-100)
83.6	Trabajadores profesionalizados del sector privado	83.3
Medio-alto		
(60-79)	Profesionales independientes	80.2
77.6		83.7
69.2		
	Trabajadores profesionalizados del sector público	Medio (40-59)
47.3	Propietarios de empresas pequeñas	53.2
Medio		
(40-59)	Trabajadores no precarios del sector público	46.6
43.9		40.7
40.9	Trabajadores urbanos por cuenta propia	

Continúa en la página siguiente ▶

1990	Grupo socio-ocupacional		1999
Medio-bajo (20-39)	38.5	Trabajadores no precarios del sector privado	41.6
	35.8	Trabajadores vulnerables no agricolas	38.2
	25.0	Trabajadores no remunerados	25.0
	20.7	Trabajadores rurales por cuenta propia	39.0
Bajo (0-19)	18.2	Trabajadores agricolas por cuenta propia	19.1
	16.4	Trabajadores vulnerables agricolas	17.5
	13.3	Empleadas domesticas	14.7

Fuente: CEPAL, Encuesta de hogares.

Tres fenómenos deben ser resaltados:

Para 1990, el nivel medio-bajo, el de mayor peso, muestra composición socio-ocupacional heterogénea. Lo mismo encontramos para 1999 y respecto del nivel medio que, como se ha visto, se erige en la base de la jerarquización a fines de la década. Pero la composición heterogénea es distinta. De hecho, un solo grupo, los trabajadores no precarios del sector privado, logran dar el salto del nivel medio-bajo al medio;

- distinto es el caso del nivel alto donde hay un importante ensanchamiento ya que tanto los profesionales independientes como los trabajadores profesionalizados del sector público logran “elitizarse”. El efecto de este salto es el vaciamiento del nivel medio-alto, como ya se ha señalado;
- es necesario referirse al nivel más bajo ya que su composición no cambia a lo largo de la década. En el fondo se encuentran las empleadas domésticas. Al respecto, no hay que olvidar que este es un grupo socio-ocupacional que se ha visto transformado por la presencia creciente de mujeres inmigrantes nicaragüenses.⁵³ Los otros dos grupos son referidos al agro tanto cuentapropismo como trabajo asalariado.

53 Hubiese sido interesante analizar el proceso jerarquizador diferenciando entre mano de obra nacional e inmigrante. Desgraciadamente, este ejercicio no es posible por la falta de información sobre el fenómeno migratorio en los datos de CEPAL para 1999. Pero, esta diferenciación analítica debería ser tomada en cuenta en estudios futuros.

Finalmente, debemos tomar en cuenta la dimensión de las distancias sociales y esto supone regresar al cuadro 3.3, pero para profundizarlas vamos a recurrir también al cuadro 3.5.⁵⁴ Al respecto, hay que resaltar lo siguiente:

Cuadro 3.5
Costa Rica: distancias sociales (1991 y 1999)

Grupos socio-ocupacionales	Distancia Social		
	1990	1999	Saldo de distancia
Trabajadores rurales por cuenta propia	79.3	44.7	-34.6
Trabajadores profesionales del sector público	30.8	0.0	-30.8
Propietarios de empresas pequeñas	52.7	30.5	-22.2
Asalariados no precarios del sector privado	61.5	42.1	-19.4
Asalariados no precarios del sector público	56.1	37.1	-19.0
Profesionales independientes	22.4	3.5	-18.8
Asalariados precarios no agrícolas	64.2	45.5	-18.7
Empleadas domésticas	86.7	69.0	-17.7
Asalariados precarios agrícolas	83.6	66.2	-17.4
Trabajadores agrícolas por cuenta propia	81.8	64.6	-17.2
Trabajadores no remunerados	75.0	58.7	-16.3
Trabajadores urbanos por cuenta propia	59.1	43.0	-16.0
Trabajadores profesionales del sector privado	16.4	0.4	-16.0
Administradores de empresas grandes	0.0	1.3	1.3

Fuente: CEPAL, Encuesta de hogares.

54 Este cuadro refleja en sus dos primeras columnas la distancia entre cada grupo socio-ocupacional y el que representa el valor mayor que es el grupo de los administradores de empresas grandes en los dos años. La tercera columna refleja la diferencia entre la distancia del último año (1999) y la del primero (1990), dando como resultado el saldo de distancia en el período considerado. Valores negativos implican que la distancia se acortó mientras valores positivos lo contrario.

- la distancia máxima, para 1990, es de 73.8 puntos. Esta distancia se reduce, a fines de la década, a 66.5 puntos. Esto se debe a un acercamiento de las élites ya que su índice jerarquizador decae por el ensanchamiento del nivel superior ya señalado. Esto supone, como muestra el cuadro 3.5, que todos los grupos socio-ocupacionales redujeron distancias sociales en los 90 con la excepción, obviamente, de los administradores de empresas grandes grupo en el vértice del edificio social. Pero, en la casi totalidad de los casos, esa aproximación se debió, en gran parte, a que el grupo en la cúspide, el de administradores de grandes establecimientos, se acercó a ellos y, por tanto, no fue producto del mejoramiento en los índices de jerarquización de los otros grupos;
- por su parte, la distancia relativa también se reduce pasando de 54.6 puntos, en 1990, a 40 puntos, en 1999. Aquí también incide que el cambio de nivel con mayor piso que, como hemos visto, pasa desde el medio-bajo al medio. Es decir, en términos de estas dos medidas, se puede decir que las distancias sociales se han acortado a lo largo de la década, insinuando, a escala general, reforzamiento de la cohesión;
- pero esta impresión de signo optimista debe ser matizada con las distancias entre los niveles. Tales distancias no se modifican a lo largo de la década, destacando la existente entre el nivel bajo y el inmediatamente superior que se mantiene en el límite de cohesión (20 puntos). La gran variación la representa la distancia entre el nivel superior y el inmediatamente inferior que pasa de 20.2 puntos, en 1990, a 40 puntos, a fines de la década, por el ya mencionado vaciamiento del nivel medio-superior. De hecho, esta distancia entre niveles corresponde con la distancia relativa. O sea, hay acortamiento de distancias sociales, pero acompañada de descohesión en la parte superior del edificio social;

Articulando estos cuatro aspectos analíticos, se puede tener una idea de las formas y dinámicas jerarquizadoras de la década pasada y del tipo de estructura social que ha generado. Al inicio de los 90 se muestra una jerarquización que refleja dos lógicas societales. Por un lado, está la referida a la inercia redistributiva del contrato social de 1948 que, a pesar de haber confrontado sus límites históricos con la

crisis 80, se manifestaba aún con vigor. Se podría decir que la configuración de los tres niveles más inferiores responde a esta lógica, lo que involucra al 85% de la población ocupada. Pero dentro de esta lógica hay que matizar dos situaciones. La primera remite al nivel inferior. Su distancia respecto del nivel inmediatamente superior, el medio bajo, no es despreciable, especialmente si este nivel inferior acarrea el lastre de la pobreza, lo que hace que las distancias sean más difíciles de acortar. De hecho, este es el nivel donde la pobreza tiene mayor incidencia, afectando a más de un tercio de los ocupados ahí ubicados; porcentaje que es más del doble que el promedio total. Es decir, la crisis ha tenido perdedores. Además, es importante recordar que dentro de este nivel inferior y junto a las empleadas domésticas, se encuentra tanto el campesinado tradicional como los asalariados del campo sometidos a condiciones laborales precarias.⁵⁵ Obviamente, la hipótesis por formular es que la crisis de la agricultura tradicional tiene una nítida expresión jerarquizadora, condenando a sus grupos socio-ocupacionales al sótano del edificio social.

Distinto es el caso de los otros dos niveles, el medio-bajo y medio, muchos más próximos entre sí. Es decir, si bien la zona baja de la jerarquización era, a inicios de la década, el área de mayor cohesión social en Costa Rica a inicios de los 90, esta cohesión se encontraba realmente apuntalada en los niveles medio y medio-bajo. Ahí, en nuestra opinión, residía ese fundamento de sociedad de sectores medios que siempre se ha manejado respecto a Costa Rica.⁵⁶ Sectores que socio-ocupacionalmente eran heterogéneos y que mostraba una amalgama de clases subalternas.

La segunda lógica societal presente, a inicios de la década, se materializa en la parte superior del edificio social. En el nivel superior se encuentran los administradores de grandes establecimientos que deben corresponder al legado del pasado y al papel que jugó en el modelo anterior la gran propiedad. Aquí hay que pensar en cierta inercia

55 En términos del total de la fuerza laboral agrícola, para ese año, estamos hablando del 35.9% de esta. Rodríguez *et al.* (2003) han enfatizado, desde una perspectiva temporal de mayor aliento, que campesinado y trabajadores no calificados del agro son los que han perdido más peso en la estructura ocupacional en las tres últimas décadas.

56 Utilizando categorías analíticas de clase, Vega Martínez (1999-2000) ha señalado que, durante las tres décadas previas a la crisis de los 80, la clase media fue tanto agente de políticas públicas como beneficiaria de la acción estatal.

del pasado con el acceso a rentas de origen estatal que consolidaron tal propiedad. Pero también se detecta la presencia de trabajadores profesionalizados del sector privado. La hipótesis que plantearíamos al respecto es que este grupo habría sido uno de los ganadores de la crisis de los 80 por su elitización. Obviamente, para poder verificar tal hipótesis deberíamos disponer de una visión jerarquizadora a fines de los 70. Pero también el resto de trabajadores profesionalizados se encuentran bien posicionados y, sobre todo, distanciados del nivel inmediatamente inferior, o sea del medio. Al igual que los trabajadores profesionales del sector privado, estos dos grupos se inscriben dentro del funcionamiento de lógicas más mercantiles que la crisis de los 80 y la implementación de programas de ajuste estructural han fortalecido. O sea, esta parte superior del edificio social se regiría más por el poder discriminatorio del mercado que por la capacidad distributiva del Estado.

Por consiguiente, a inicios de la década, la visión de la estructura social que la forma jerarquizadora proyecta es la de una estructura que se puede considerar unificada, pero atravesada por dos lógicas sociales distintas que insinúan cohesión frágil. A partir de esta imagen, se podría formular tres hipótesis de cara al desarrollo de dinámicas jerarquizadoras durante esa década que se iniciaba. Primero, posibilidad de ensanchamiento del nivel superior por la elitización del resto de trabajadores profesionalizados, pero acarreando descohesión en la parte superior del edificio social. La segunda hipótesis apuntaría a la permanencia de los niveles medio y medio-bajo como la base de la cohesión social costarricense. Y finalmente, se podría esperar el mantenimiento del nivel inferior tanto en términos de su composición como de su distanciamiento social.

Si observamos los resultados de fines de la década, se verifican las tres hipótesis, además se revelan otros fenómenos interesantes en términos de estructura social. En efecto, las élites se ensanchan con la incorporación del resto de los trabajadores profesionalizados. Estos serían los “ganadores” de la década, mostrando la importancia que va adquiriendo el conocimiento en el mundo globalizado. Este ensanchamiento tiene un doble efecto contradictorio. Por un lado, la cúspide social descende, teniendo como resultado un acortamiento de las distancias sociales, contribuyendo así a una mayor cohesión social. Pero, por otro lado, las élites se cortan del resto de la sociedad por el gran distanciamiento con el nivel inmediatamente inferior que es el medio

ya que el medio-alto se vacía. O sea, hay fractura social en la parte superior del edificio social.

La base de la cohesión social siguen siendo los niveles medio y medio-bajo. Este mantenimiento tiene también efectos contradictorios en términos de cohesión. El positivo lo representa la elevación del piso de la jerarquización, donde se concentra el mayor porcentaje de ocupados, que pasa del nivel medio-bajo al medio. Esto supone recortamiento de la distancia social relativa. Pero el efecto negativo es que la lógica distributiva se fragiliza porque se vuelve incompleta hacia arriba por el vaciamiento del nivel medio-superior y porque tiende a desincorporar al nivel inferior. Al respecto, se podría pensar que la inercia redistributiva originada en el contrato social de 1948 tiende ya a agotarse y, por tanto, a cuestionar esa caracterización tradicional de Costa Rica como una sociedad de sectores medios.⁵⁷

Esto último remite a la tercera de las hipótesis, donde vemos un nivel con el mismo peso, la misma composición y a la misma distancia social del nivel medio-bajo que a inicios de la década.⁵⁸ Es decir, hay una parte de la sociedad atrapada y reclusa en el sótano del edificio social.

Por consiguiente, a fines de la década, encontramos una estructura social más compleja, donde, a primera vista, las distancias sociales se han acortado. Pero esta visión optimista, en términos de cohesión se cuestiona cuando se observa más en detenimiento la jerarquización social. La caracterización de sociedad de sectores medios no es tan nítida como a inicios de la década. Hay clara descohesión social en la parte superior y en la inferior se insinúa la existencia de una distancia social difícil de superar para los grupos reclusos en el nivel inferior. En resumen, el proceso jerarquizador acaecido en Costa Rica durante la década pasada correspondería, en gran medida, al caso que en nuestra tipología hemos considerado como abierto. Es decir, la forma jerarquizadora se

57 Desde la perspectiva de clase, Vega Martínez (1999-2000) llega a la conclusión de que el peso de la clase media en la estructura social no se ha reducido, pero se han operado varios cambios. Primero, su adscripción institucional ha pasado del sector público al privado. Segundo, gana importancia el origen rural. Y tercero, destaca el crecimiento de los pequeños empresarios.

58 Hay que mencionar que la observación de 1999 no capta aún la crisis del café en toda su magnitud. Crisis que ha afectado a toda Centroamérica, región cafetalera por excelencia, aunque hay que hacer notar que Costa Rica ha sido el país centroamericano que ha mostrado mayor capacidad de respuesta.

mantiene moderada, pero se modifica mostrando flexibilidad. Esta flexibilidad se debe a dos fenómenos: la elitización de los trabajadores profesionales y la mesocratización de los asalariados no precarios del sector privado.

Como se ha mencionado en la introducción de este capítulo, se quiere también abordar el proceso de jerarquización diferenciando entre hombres y mujeres. Este ejercicio nos lo permite el cuadro 3.6⁵⁹ y las figuras 3.3 y 3.4.

Cuadro 3.6
Costa Rica: índices de jerarquización social por sexo (1991 y 1999)

Niveles	1990					1999				
	Hombres		Mujeres			Hombres		Mujeres		
	% PEA ocupada	IJa	% PEA ocupada	IJa	IF ^b	% PEA ocupada	IJa	% PEA ocupada	IJa	IF ^b
Alto (80-100)	4.5	88.3	3.7	89.3	32.2	10.6	83.8	20.8	82.0	94.1
Medio alto (60-79)	7.7	72.8	18.8	74.9	95.7	0.0	n.a. ^c	0.0	n.a. ^c	n.a. ^c
Medio (40-53)	20.7	45.3	13.8	37.7	25.9	64.2	44.7	47.9	39.6	35.6
Medio bajo (20-39)	54.4	34.8	47.1	33.2	33.8	14.1	32.0	13.5	31.3	45.7
Bajo (0-19)	12.7	17.8	16.6	13.4	50.8	11.1	18.4	17.8	14.6	76.5
Total	100.0 (725,478)	40.1	100.0 (281,623)	40.5	38.8	100.0 (848,371)	44.1	100.0 (403,227)	42.9	47.5

a. Índice de jerarquización

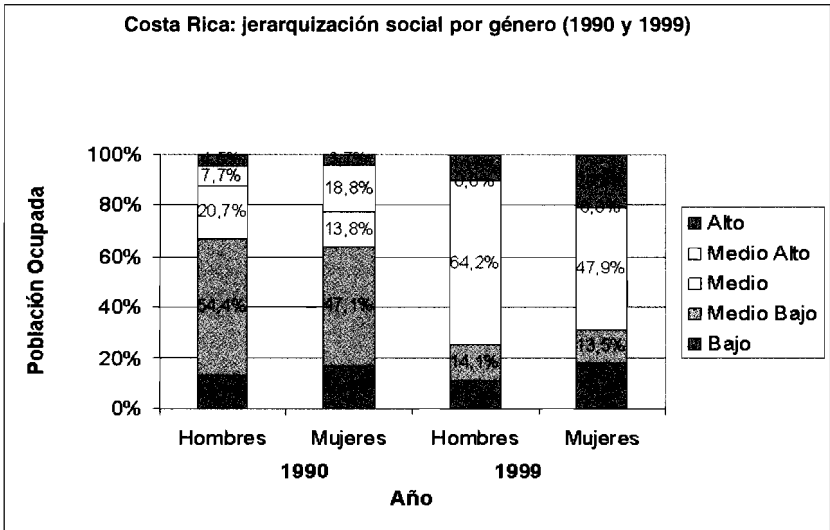
b. Índice de feminización (número de mujeres/número de hombres) x 100

c. No se aplica

Fuente: CEPAL, Encuesta de hogares.

59 Este cuadro es similar al 2.2 pero diferenciando por sexo. No obstante, se han incluido un par de columnas que reflejan la feminización de los niveles.

Figura 3.3



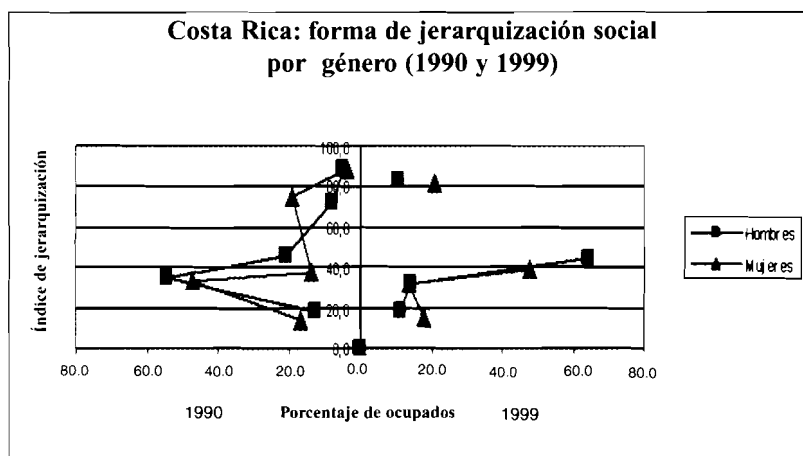
Varios fenómenos por destacar, comparando los resultados entre hombres y entre mujeres:

- en 1990, los índices totales entre estos dos grupos son muy similares y no se reflejan distancias distintas, entre los niveles, al interior de hombres y mujeres. Esta similitud se cuestiona respecto a dos niveles: en el medio y en el inferior el índice jerarquizador es mayor en los hombres que en las mujeres. Hay que añadir que sólo en el nivel medio-alto hay una presencia equiparable de hombres y mujeres mientras en el resto hay claro predominio masculino como ya lo reflejaban los datos ocupacionales. Estas diferencias en términos de índices de jerarquización se mantienen muy similares a fines de la década donde las mayores transformaciones son las feminizaciones de los niveles superior e inferior. Un fenómeno que refuerza la idea de polarización dentro de las mujeres mencionada previamente;
- por su parte, la figura 3.3 nos sirve para observar que, como era de esperar, los hombres siguen un patrón similar al total con crecimiento del nivel medio, a fines de la década, en detrimento del

nivel medio-bajo y cierto crecimiento del nivel superior. Si bien las mujeres no cuestionan este patrón, hay dos fenómenos particulares: el crecimiento de los niveles superior e inferior mostrando la polarización, de nuevo, dentro de este grupo socio-demográfico.

La figura 3.4 nos permite observar las formas de las jerarquizaciones tanto de hombres como de mujeres y compararlas.

Figura 3.4



Varias observaciones al respecto:

- en 1990 las dos formas difieren. La de los hombres se asemeja al total por lo que los comentarios hechos sobre ésta son válidos para la forma jerarquizadora masculina. La de mujeres, por el contrario, muestra dos rombos. O sea, se puede decir que ha habido dos dinámicas de tipo redistributivo. La inferior se puede asumir en la general mientras la superior mostraría la incorporación al mercado de trabajo de mujeres con alta escolaridad, especialmente en la función pública. Esta imagen corrige el análisis previo ya que insinúa que la dualización dentro de las mujeres se manifiesta ya desde el inicio de la década;

- por el contrario, 1999 muestra grandes similitudes entre las formas masculina y femenina, de jerarquización que las hacen similares a la general. Esto supone que se puede hablar de tres regiones en cada una de ellas: la central es la de un rombo, ubicada entre los niveles medio y medio-inferior, pero incompleto lo que muestra una dinámica inacabada; la superior que refleja separación de las élites; y la inferior de tipo piramidal que reflejaría el agotamiento de dinámicas distributivas en la parte inferior de la jerarquización.

Regresando al cuadro 3.5, podemos evaluar las distancias sociales entre hombres y entre mujeres. Al respecto, hay que señalar lo siguiente:

- la distancia máxima es mayor para las mujeres (75.9 puntos) que para los hombres (70.5) en 1990. Como suceden en términos generales, tales distancias se acortan para fines de la década, lo que conlleva también que las distancias se acerquen: 65.4 puntos para hombres y 67.4 para mujeres;
- las distancias relativas son más cortas, en 1990, siendo la de las mujeres ligeramente mayor (56.1 contra 53.5 puntos de los hombres). A fines de la década se acortan por las dos mismas razones que la general: descenso del índice del nivel superior e incremento del nivel de mayor peso que pasa del medio-inferior al medio. Las diferencias entre hombres y mujeres se mantiene: 39.1 y 42.4 puntos respectivamente;
- como en el análisis general este optimismo hay que matizarlo ya que las distancias relativas representan, a la vez, un incremento sustantivo entre el nivel superior y el inmediatamente inferior que no es más el medio-superior, que se vacía, sino el medio. O sea, ese acortamiento de distancias, tanto para hombres como para mujeres, es a la vez sinónimo de descohesión.

Como se hizo para la jerarquización en general, se pueden articular todas estas dimensiones analíticas para mostrar cómo las diferencias de género afectan las dinámicas de jerarquización y profundizar así la comprensión de estas que realizamos previamente. Al respecto, hay dos fenómenos que deben ser resaltados.

El primero es la diferencia de formas jerarquizadoras al inicio de la década. La referida a los hombres coincide con el total y, por tanto, el análisis realizado previamente se aplicaría igualmente a la fuerza masculina de trabajo. La forma femenina es distinta presentando dos regiones. La inferior similar al total, y por tanto también a la masculina, se puede explicar por la inercia distributiva del contrato social de 1948. Pero la superior difiere de la total y de la masculina ya que refleja una lógica de tipo redistributivo que podría también explicarse por la misma inercia histórica de la región inferior. Pero pensamos que tal vez más importante es la dinámica emancipadora de las mujeres con mayor acceso al sistema educativo y a ciertos segmentos del mercado de trabajo, en especial al empleo público. Esta dinámica, en el caso de Costa Rica, ha jugado un papel importante en términos de equidad de género en el mercado de trabajo.⁶⁰ Obviamente, se puede decir que oportunidades educativas y existencia de un amplio sector estatal son productos del contrato social de 1948. Pero pensamos que no se puede ignorar la lógica emancipadora de las mujeres que ese contrato social ha permitido expresarse con más vigor que en otros países.

En este sentido, se diría que la jerarquización femenina reflejaba, a inicios de la década, una estructura social más unitaria por la coincidencia de lógicas donde habría menos hibridez que en el caso de los hombres, donde lo redistributivo y lo mercantil se combinaban. Pero a la vez se insinúa polarización dentro del mundo femenino que supone hablar de mujeres en plural. Este fenómeno se acentúa a fines de la década y sería el otro fenómeno por destacar. Si bien la forma jerarquizadora femenina acaba asemejándose a la masculina, y por tanto a la total, hay un claro contraste entre las mujeres del nivel superior y las del inferior.⁶¹

60 Psacharapoulos y Tzannatos (1992), en su compilación de estudios nacionales en América Latina sobre discriminación de género en las remuneraciones laborales, encontraron que Costa Rica y Panamá eran los dos casos donde las brechas eran menores. La explicación se encontraba en el desarrollo del empleo estatal y el acceso de las mujeres a este.

61 En el nivel inferior, la pobreza afecta el 28,7% de las mujeres.

3.3 Tendencias futuras

Como ya se advirtió en la introducción, se quiere concluir este capítulo planteando una serie de reflexiones sobre el futuro del desarrollo de la sociedad costarricense a partir de las dinámicas de reordenamiento social que hemos identificado en el apartado precedente. Se debe comenzar por la parte superior del edificio social ya que lo pueda suceder a ese nivel va a determinar en gran medida lo que acaezca en el conjunto de las futuras dinámicas jerarquizadoras. Recordemos que la evidencia empírica ha mostrado un ensanchamiento de este nivel por elitización de trabajadores profesionalizados. Ensanchamiento que tenía el doble efecto de, por un lado, haber acortado distancias sociales pero, por otro lado, de haber operado una fractura descohesionadora. En este sentido, cabe plantearse varias reflexiones.

La primera tiene que ver con la elitización de los trabajadores profesionalizados. Este fenómeno puede ser interpretado en términos de que Costa Rica ha logrado “vías altas” de inserción en la globalización donde el conocimiento devendría el recurso clave. No cabe duda de que en el país se han desarrollado una serie de actividades de alta tecnología, especialmente en la actividad electrónica (implantación de Intel y el encadenamiento que ha generado, el *cluster* de *software* de empresarios locales, etc.), que llevó a que la administración de Miguel Ángel Rodríguez hablara del surgimiento de un “nuevo café” y que el “chip” se podía erigir en el nuevo grano de oro. Forzando la analogía histórica, se estaba diciendo que al igual que el café sirvió no sólo para integrar al país al mercado mundial en el siglo XIX, sino también para generar sociedad, las nuevas actividades podrían hacer lo mismo en la globalización. Es decir, toda una propuesta fundacional.

La clave en este planteamiento está en la respuesta a la siguiente pregunta: ¿existe un verdadero acceso democrático al conocimiento que haría que estas “vías altas” pudieran tener efectos redistributivos y, por tanto, llevarían a pensar en un nuevo contrato social? La afirmación o la negación de este interrogante permite pensar en dos escenarios muy distintos.

Empecemos por el optimista. La respuesta afirmativa supondría que el acortamiento de distancias, acaecido durante la década de los 90, se consolidaría y se podría superar la descohesión generada por el vaciamiento del nivel medio-superior. Este escenario implicaría una forma jerarquizadora cuya cohesión residiría en los tres niveles medios

pero, especialmente, en la cercanía entre el medio y el medio-superior que volvería a acoger grupos socio-ocupacionales. Surgiría así una nueva sociedad con nuevos sectores medios fruto de ese nuevo contrato social. Incluso se podría llegar a afirmar que sería una reformulación del contrato social de 1948 que estaría dando sus verdaderos frutos históricos por su apuesta por la formación de capital humano que habría representado la ventaja competitiva de Costa Rica en la globalización.

Pero si la respuesta es negativa, estamos ante un escenario muy diferente. El nivel superior se consolidaría aumentando su distancia respecto al resto, con lo que el acercamiento social de los 90 resultaría ser meramente transitorio y espurio, y las élites se instalarían en el mundo globalizado, alienándose de su base nacional.⁶² O sea, se integraría a la clase dominante global: la burguesía transnacionalizada. Los niveles medios se mantendrían fragilizados y la imagen de sociedad de sectores medios se iría diluyendo con el paso del tiempo quedando en la memoria de la edad de oro del desarrollo social costarricense.

La clave para saber si la respuesta se decanta hacia la afirmación o la negación, tiene que ver con el desarrollo del sistema educativo ya que éste representa la puerta de acceso al conocimiento. Al respecto, queremos llamar la atención, entre otros, sobre tres factores. El primero tendría que ver con el carácter público o privado de la educación y su relación a la calidad de esta. El segundo remite a la adecuación entre oferta educativa y necesidades del nuevo modelo acumulativo. Una aspiración generalizada a grados altos educativos puede resultar disfuncional por saturación mientras perfiles educativos más especializados, con cierta flexibilidad, pueden ajustarse mejor a los requerimientos de la demanda laboral. Y tercero, plantea la centralidad del desarrollo de empleabilidad en sus diferentes dimensiones (capital humano y competencias; generación de una cultura del riesgo; y formación de identidades más reflexivas) en el sistema educativo para afrontar las nuevas dinámicas laborales que la globalización impone.

62 Robinson (2003) afirma la existencia inequívoca de esa transnacionalización que además habría logrado que el Estado costarricense haya transitado de su condición de Estado desarrollista a Estado neoliberal, favoreciendo las prácticas transnacionales de los sectores dominantes.

Estas reflexiones han dejado por fuera al sótano del edificio social: al nivel inferior. Al respecto, surge una gran interrogante: ¿los grupos socio-ocupacionales ahí reclusos están lo suficientemente abajo para que un posible goteo del escenario optimista les saque de su relegamiento social? O formulado de otra manera: ¿las dinámicas jerarquizadoras de los 90 los han condenado ya a una situación de exclusión social como tributo ineludible por la inserción en el proceso globalizador, independientemente del escenario que acaezca?

Probablemente, el curso de la Historia tome un camino intermedio entre dos escenarios, mostrando así que su apuesta es siempre por la hibridez. No obstante, que el rumbo se acerca al optimista o al pesimista tiene implicaciones muy diferentes para el tipo de sociedad resultante.

CAPÍTULO IV

EL PROCESO DE REORDENAMIENTO SOCIAL EN GUATEMALA DURANTE LA DÉCADA DE LOS 90: LA PERSISTENCIA DE LA HISTORIA

En términos muy generales se puede decir que el desenvolvimiento de la sociedad guatemalteca en los 90 viene signada por tres fenómenos. El primero, fundamental para entender esta realidad, es que ha seguido siendo uno de los países, junto a Brasil y Sudáfrica, con mayor desigualdad en el mundo. Segundo, en esos años se ha podido concluir el proceso de paz que ha dado por terminado un largo conflicto bélico que tiene sus raíces en la ya mencionada iniquidad profunda y cuya resolución militar ya se había decantado en los 80 a favor del ejército. Y los 90 han sido testigos de la irrupción en la esfera pública de sectores indígenas organizados que han ganado espacios importantes.

El presente capítulo intenta hacer una lectura de la estructura social guatemalteca desde la jerarquización existente en la década de los 90. Para ello se quiere partir de la situación en 1989 para ver las modificaciones acaecidas durante esos años y captar así las dinámicas jerarquizadoras a lo largo de esa década, analizando sus efectos en 1998.⁶³

63 Es importante mencionar que los datos para 1989 provienen de una encuesta de hogares mientras los de 1998 de una encuesta de ingresos y gastos. Tenemos dudas sobre la calidad de la información sobre ingresos para la primera de estas dos observaciones.

El ordenamiento del presente capítulo es el mismo que el anterior. Se comienza con el análisis de las transformaciones en la estructura socio-ocupacional para abordar, en un segundo apartado, cómo se reflejan en términos jerarquizadores y finalizar formulando algunas hipótesis sobre el futuro de la estructura social guatemalteca. Es importante destacar que este capítulo no puede soslayar la dimensión étnica en tanto que esta es fundamental para entender las lógicas y dinámicas de esta sociedad.

4.1 La transformación de la estructura socio-ocupacional

Como hemos llevado cabo en el capítulo anterior y siguiendo nuestra propuesta analítica, lo primero por abordar es la configuración de la estructura socio-ocupacional en tanto que constituye la materia prima de la jerarquización social. El cuadro 4.1 nos muestra la distribución de la fuerza laboral, de acuerdo con los distintas categorías y grupos socio-ocupacionales para los dos momentos en el tiempo.⁶⁴

64 Como en el capítulo precedente, se puede observar hay una categoría residual que corresponde a personas ocupadas que no han podido ser clasificadas en ninguno de los grupos socio-ocupacionales debido a falta de información en alguna de las variables definitorias.

Cuadro 4.1
Guatemala: estructura socio-ocupacional 1989 y 1998)
(porcentajes)

Categorías y grupos socio-ocupacionales	1989	1998
Grandes propietarios	1.5	1.3
Propietarios de empresas grandes	0.2	0.3
Administradores de empresas grandes	1.3	1.0
Trabajadores profesionalizados	8.2	9.6
Trabajadores profesionales del sector público	3.8	2.7
Trabajadores profesionales del sector privado	3.9	5.9
Profesionales independientes	0.5	1.0
Trabajadores no precarios	22.6	16.1
Asalariados no precarios del sector público	2.9	1.3
Asalariados no precarios del sector privado	19.6	14.8
Propietarios pequeños	33.2	24.6
Propietarios de empresas pequeñas	1.4	3.0
Trabajadores agrícolas por cuenta propia	19.1	10.9
Trabajadores rurales por cuenta propia	5.8	5.0
Trabajadores urbanos por cuenta propia	6.9	5.7
Trabajadores vulnerables	33.7	39.4
Trabajadores precarios no agrícolas	7.1	11.1
Trabajadores precarios agrícolas	5.1	7.8
Empleadas domésticas	5.0	4.9
Trabajadores no remunerados	16.5	15.6
Ocupados sin clasificar	0.9	8.5
Total	100.0	100.0
	(2.839,857)	(4.128,172)

Fuente: CEPAL, Encuesta de hogares.

De este cuadro se pueden hacer las siguientes observaciones:

- hay leve concentración de la gran propiedad a la vez que se insinúan ciertas posibilidades de democratización de la propiedad ya que el pequeño empresariado incrementa su peso en la estructura ocupacional a fines de la década;
- se detecta cierta de profesionalización del empleo a lo largo de estos años, pero su peso dentro de la PEA ocupada sigue siendo bajo. O sea, las ocupaciones intensivas en conocimiento continúan sin tener mayor impacto laboral;
- a lo largo del período considerado se han producido varias transformaciones ocupacionales importantes. La primera tiene que ver con la pérdida de peso del trabajo no precario, en concreto en el sector privado. La segunda transformación, corolario de la anterior, es el crecimiento del trabajo precarizado, ámbito ocupacional que, para 1998, acoge cuatro de cada diez guatemaltecos. Es decir, la precarización es la principal tendencia de este mercado de trabajo en la década pasada. Y el tercer fenómeno por resaltar es la pérdida de importancia de la pequeña propiedad donde el trabajo agrícola por cuenta propia agrícola, a lo largo de estos años, pierde casi la mitad de su peso.

Por lo tanto, desde el punto de vista socio-ocupacional se han dado en Guatemala, durante esta década, cambios significativos y de signo más bien negativo con la excepción del ligero crecimiento de la pequeña propiedad que insinúa procesos de acumulación en pequeña escala, pero de incidencia muy limitada. La precarización creciente ha sido un fenómeno que ha afectado, fundamentalmente, al sector privado. No ha sido, como ha sucedido en otros países de la región, resultado de la reforma estatal ya que el empleo público, históricamente, ha tenido poco peso en Guatemala.⁶⁵ Una expresión de la debili-

65

En términos de porcentaje de empleo urbano, que es el dato comparable con otros países latinoamericanos, el peso del empleo público en Guatemala para 1999 es apenas del 8.2%. Sólo el Perú, con el 7.2%, tiene un sector público que absorbe menos mano de obra en la región (OIT, 1999: cuadro 5-A).

dad estatal compensada, con creces, por la importancia de la institución armada. Por otro lado, esta precarización no es ajena a las condiciones laborales que caracterizan las nuevas actividades globales. Este es el caso de la nueva industria de la maquila donde a mitad de la década absorbía ya el 38% de la fuerza laboral del total de la industria (OIT, 1997). Diversos estudios han mostrado, como sucede en otras latitudes, el uso de una mano de obra joven sometida a largas jornadas laborales, con remuneraciones bajas y sin mayor protección social (Pérez Sáinz y Castellanos, 1991; AVANCSO, 1994; Camus, 1994). Por otro lado, hay que señalar el proceso significativo de descampesinización que la pérdida de peso relativo del cuentapropismo agrícola insinúa. Al respecto, hay que mencionar que los datos de 1998 no recogen aún el impacto de la crisis del café. En Centroamérica, ha sido Guatemala la más afectada con la pérdida de 77,000 puestos de trabajo y la quiebra de miles de pequeños productores (CEPAL, 2002). Es decir, es de esperar una profundización del proceso de descampesinización. Este fenómeno, junto a la precarización rampante, nos permite hablar de tendencias laborales inequívocas de signo excluyentes como ya hemos señalado en otro trabajo (Pérez Sáinz, 2001).

Profundizamos este análisis de las transformaciones socio-ocupacionales abordándolas en términos de las diferencias entre hombres y mujeres. El cuadro 4.2 nos muestra la distribución del empleo desde esta perspectiva.

Cuadro 4.2
Guatemala: estructura socio-ocupacional por sexo (1989 y 1998)
(porcentajes)

Categoría y grupos socio-ocupacionales	1989		1998	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
Grandes propietarios	1.6	1.2	1.5	1.1
□ Propietarios de empresas grandes	0,2	0,1	0,4	0,2
□ Administradores de empresas grandes	1,4	1,1	1,0	1,0
Trabajadores profesionalizados	5.9	15.1	8.0	12.3
□ Trabajadores profesionales sector público	2,5	7,6	1,8	4,2
□ Trabajadores profesionales sector privado	2,9	6,8	5,1	7,1
□ Profesionales independientes	0,4	0,7	1,1	1,0
Trabajadores no precarios	26.1	12.1	21.1	7.4
□ Asalariados no precarios del sector público	3,6	1,0	1,7	0,6
□ Asalariados no precarios del sector privado	22,5	11,1	19,4	6,7
Propietarios pequeños	33.8	31.2	24.7	24.5
□ Propietarios de empresas pequeñas	1,5	1,0	3,9	1,5
□ Trabajadores agrícolas por cuenta propia	24,6	2,6	15,0	3,7
□ Trabajadores rurales por cuenta propia	3,4	13,0	2,3	9,8
□ Trabajadores urbanos por cuenta propia	4,4	14,5	3,4	9,5
Trabajadores vulnerables	32.0	38.6	39.9	39.9
□ Asalariados precarios no agrícolas	7,2	6,8	12,5	8,6
□ Asalariados precarios agrícolas	6,1	2,2	10,2	4,8
□ Empleadas domésticas	1,4	15,6	1,4	11,1
□ Trabajadores no remunerados	17,3	14,0	15,7	15,4
Ocupados sin clasificar	0.5	1.8	4.8	14.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
	(2.123.411)	(716.446)	(2.626.319)	(1.501.853)

Fuente: CEPAL, Encuesta de hogares.

De este cuadro hay que resaltar lo siguiente:

- en primer lugar hay que destacar la importante feminización de la ocupación ya que las mujeres han pasado de representar el 25.2% de la fuerza laboral ocupada en 1989 al 36.4% en 1998;

- en tanto que los hombres, en ambas observaciones, constituyen la mayoría de la fuerza de trabajo ocupada, los comentarios hechos sobre el empleo en su conjunto, en el cuadro 4.1, se aplica en gran medida a este grupo;
- por el contrario, la distribución de la fuerza femenina de trabajo muestra un par de particularidades. Primero, hay mayor presencia de mujeres en el trabajo profesionalizado y en el vulnerable. Esto muestra mayor heterogeneidad de esta mano de obra que la masculina. Esta característica tiende a reducirse a fines de la década ya que las dos categorías más feminizadas, el trabajo profesional en el sector público y el empleo doméstico, pierden peso. Y segundo, hay también diferencias de género dentro de los trabajadores no precarizados ya que es un ámbito más masculinizado que incrementa este atributo a lo largo de los 90;
- también hay que mencionar que, con relación al trabajo por cuenta propia, la agricultura aparece como ámbito ocupacional masculino mientras el rural y el urbano, se muestran como femeninos. Estas características se mantienen a lo largo de la década aunque todos estos grupos pierden peso. Y el incremento de la pequeña propiedad ha favorecido más a los hombres.

Guatemala impone que desde el punto de vista de los atributos sociales no se considere únicamente el género, sino también la etnicidad, sabiendo además cómo lógicas históricas han marcado este país generando una exclusión estructural del grupo indígena. Esto supone que hagamos un análisis similar al llevado a cabo sobre género, de la distribución del empleo según grupos étnicos⁶⁶ a partir de los datos contenidos en el cuadro 4.3.

66 La distinción que se va a utilizar es la que diferencia indígenas de no indígenas. Sabemos que no capta las construcciones socio-étnicas de Guatemala, pero es la que contiene los datos que estamos procesando. Al respecto, hay que advertir que por la mayor presencia maya en la esfera pública durante los últimos años es muy probable que la población indígena se haya visibilizado más en la segunda observación que en la primera. De hecho, este tipo de datos de encuestas nacionales refleja siempre una dialéctica entre etnocidio y etnogénesis estadísticas.

Cuadro 4.3
Guatemala: estructura socio-ocupacional por etnia (1989 y 1998)
(porcentajes)

Categorías y grupos socio-ocupacionales	1989		1998	
	Indígena	No indígena	Indígena	No indígena
Grandes propietarios	0.2	2.3	0.6	2.0
Propietarios de empresas grandes	0.0	0.3	0.1	0.5
Administradores de empresas grandes	0.2	2.0	0.5	1.5
Trabajadores profesionalizados	1.6	12.0	3.9	14.8
Trabajadores profesionales del sector público	0.9	5.5	0.9	4.4
Trabajadores profesionales del sector privado	0.5	5.9	2.4	9.1
Profesionales independientes	0.2	0.6	0.7	1.3
Trabajadores no precarios	16.0	26.3	16.8	15.5
Asalariados no precarios del sector público	1.3	3.9	0.8	1.8
Asalariados no precarios del sector privado	14.8	22.4	16.0	13.7
Propietarios pequeños	44.3	26.8	26.4	22.9
Propietarios de empresas pequeñas	0.4	1.9	2.1	3.9
Trabajadores agrícolas por cuenta propia	31.3	12.0	13.6	8.4
Trabajadores rurales por cuenta propia	8.3	4.4	6.5	3.6
Trabajadores urbanos por cuenta propia	4.3	8.4	4.2	7.0
Trabajadores vulnerables	37.5	31.5	44.3	35.7
Asalariados precarios no agrícolas	3.0	9.4	9.2	12.8
Asalariados precarios agrícolas	4.5	5.5	9.8	6.8
Empleadas domésticas	3.3	5.9	4.9	5.0
Trabajadores no remunerados	26.7	10.6	20.4	11.1
Ocupados sin clasificar	0.4	1.1	7.9	9.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
	(1,036,71)	(1,803,146)	(1,984,347)	(2,143,825)

Fuente: CEPAL, Encuesta de hogares.

De este cuadro cabe resaltar lo siguiente:

- en primer lugar hay que destacar el incremento de la fuerza laboral indígena que ha pasado representar el 36.5% del empleo en 1989 al 48.1% en 1998. Esto se debe fundamentalmente a efectos de etnogénesis estadística;
- si bien la mayoría de los ocupados no indígenas se encuentran, en 1989, en las categorías de pequeños propietarios y de trabajadores precarios, más de tres cuartos de la fuerza laboral indígena se ubicaban en esos ámbitos ocupacionales de mayor vulnerabilidad.⁶⁷ La situación tiende a nivelarse para 1998 como resultado de la precarización generalizada que ha afectado más a la mano de obra no indígena. Precarización que, como se ha argumentado, es el principal rasgo de este mercado de trabajo durante la década pasada;
- hay que señalar que en el cuentapropismo agrícola y rural, así como en el trabajo no remunerado, que se puede asumir está asociado a ellos, predominan los indígenas sobre los no indígenas. Esto es una expresión de la localización más rural y, sobre todo, de la condición campesina de los indígenas. Estos fenómenos se mantienen a lo largo del tiempo, pero es interesante hacer notar que, para 1998, este grupo étnico supera a los no indígenas en el trabajo no precario, en concreto en el sector privado. Esto muestra que los grandes afectados por las transformaciones laborales, en términos de precarización, han sido los no indígenas como ya se ha señalado dado que eran los que habían accedido previamente a los empleos que ahora se precarizan.

67 Para un estudio en profundidad de cómo la exclusión laboral afecta a la mano de obra indígena en Ciudad de Guatemala, el escenario de la modernidad donde supuestamente hay mayores oportunidades, véanse Bastos y Camus (1998).

4.2 El proceso de jerarquización durante la década de los 90

El cuadro 4.4⁶⁸ y sus correspondientes figuras 4.1 y 4.2 nos muestran cómo se redefine esta estructura socio-ocupacional en términos de jerarquía social.

Cuadro 4.4
Guatemala: índices de jerarquía social (1989 y 1998)

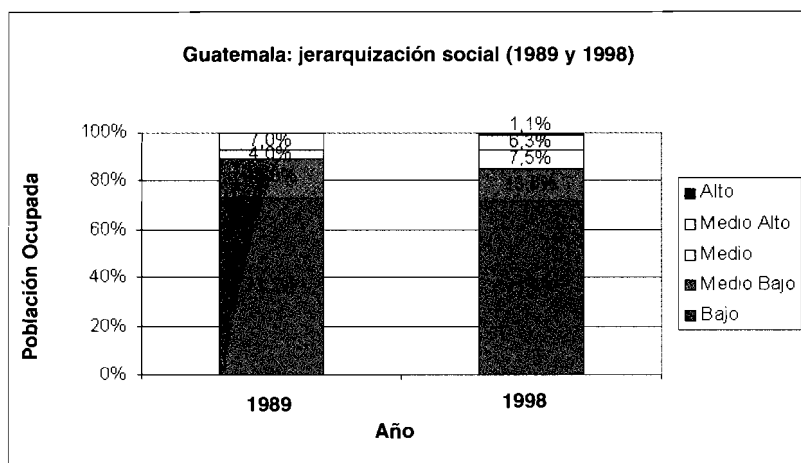
Nivel	1989		1998	
	% PEA ocupada	Índice	% PEA ocupada	Índice
Alto (80-100)	0.0	n.a. ^a	1.1	87.6
Medio-alto (60-79)	7.0	71.7	6.3	67.3
Medio (40-59)	4.0	44.3	7.6	51.1
Medio-bajo (20-39)	15.8	22.9	13.7	21.0
Bajo (0-19)	73.2	16.0	71.3	16.5
Total	100.0 (2.815,630)	22.1	100.00 (3.778,724)	23.7

a. No se aplica

Fuente: CEPAL, Encuesta de hogares.

68 Señalamos que en este cuadro así como en los siguientes, y por tanto en los gráficos y figuras correspondientes, no está considerado el grupo socio-ocupacional de los propietarios de las empresas grandes por la misma razón que se señaló en el capítulo previo: hay subregistro de sus ingresos. Esto supone que las distancias sociales están, inevitablemente, subvaloradas.

Figura 4.1



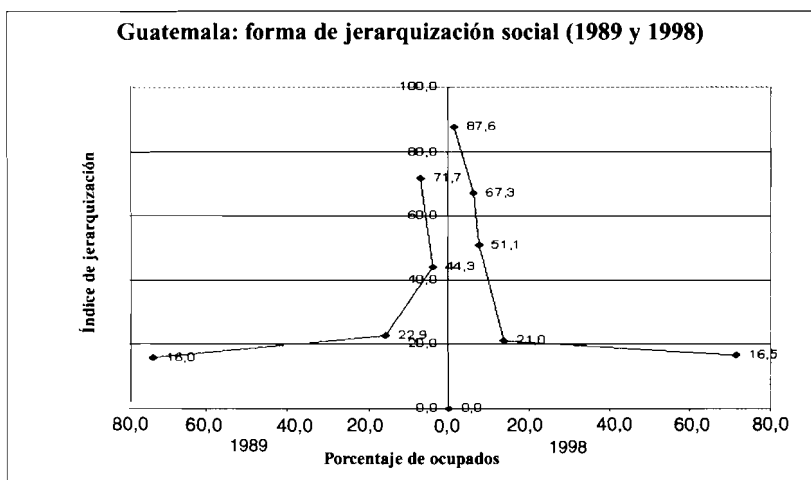
Como en el capítulo precedente, varios son los aspectos por tomar en consideración de acuerdo con nuestra propuesta analítica destacando los hallazgos empíricos que nos parecen más importantes para, posteriormente, integrar estos aspectos y ofrecer una interpretación de estos. El primer aspecto tiene que ver con la distribución por niveles que se observa en la figura 4.1. Dos son las observaciones que se pueden hacer:

- casi tres cuartos de los ocupados se ubicaban en el nivel inferior en 1989. Nueve años después ese porcentaje apenas ha disminuido. O sea, la base jerarquizadora es de amplia magnitud y se localiza en el sótano del edificio social en ambas observaciones;
- es importante destacar también que, para la primera observación, el nivel superior aparece vacío. Al respecto, debemos recordar la observación hecha en la primera nota de este capítulo donde hemos señalado nuestras dudas sobre la calidad de la información sobre ingresos para ese año. En efecto, como se verá más adelante, el índice jerarquizador de los empresarios pequeños es superior al de los administradores de grandes establecimientos lo cual no es muy creíble. La única explicación plausible es que los ingresos

de estos últimos están seriamente subvalorados. Esta situación se corrige en la segunda observación donde este grupo socio-ocupacional aparece en el nivel superior y, por tanto, la jerarquía resultante tiene una élite auténtica como referente.

La segunda dimensión analítica por considerar es la que tiene que ver con las formas jerarquizadoras que se reflejan en la figura 4.2.

Figura 4.2



Estas figuras muestran fenómenos bastante similares:

- la de 1989 muestra una forma piramidal de base muy ancha, ubicada obviamente en el nivel inferior, pero con una cúspide que llega sólo hasta el nivel medio-superior por las razones metodológicas ya mencionadas;
- esta misma forma se reproduce para 1998, con una base que tiene una leve reducción y una cúspide que se eleva hasta el nivel superior.

El siguiente aspecto por considerar es la composición de los niveles. Esta se puede observar en el cuadro 4.5.

Cuadro 4.5
Guatemala: jerarquía de grupos socio-ocupacionales (1989 y 1998)

Nivel	1989	1998
Alto (80-100)		Administradores de empresas grandes (87.6)
Medio-alto (60-79)	Propietarios de empresas pequeñas (79.9) Trabajadores profesionales del sector público (70.2) Administradores de empresas grandes (69.8) Profesionales independientes (66.1)	Trabajadores profesionales sector público (70.8) Propietarios de empresas pequeñas (64.1)
Medio (40-59)	Trabajadores profesionales del sector privado (44.3)	Trabajadores profesionales sector privado (51.7) Profesionales independientes (47.3)
Medio-bajo (20-39)	Trabajadores urbanos por cuenta propia (24.9) Asalariados no precarios del sector público (22.9) Trabajadores rurales por cuenta propia (20.5)	Asalariados no precarios del sector público (23.9) Asalariados precarios no agrícolas (20.7)
Bajo (0-19)	Trabajadores agrícolas por cuenta propia (19.9) Asalariados precarios no agrícolas (18.5) Asalariados no precarios del sector privado (16.4) Empleadas domésticas (15.7) Asalariados precarios agrícolas (15.3) Trabajadores no remunerados (10.0)	Trabajadores agrícolas por cuenta propia (19.8) Trabajadores urbanos por cuenta propia (19.4) Asalariados no precarios del sector privado (17.6) Asalariados precarios agrícolas (16.6) Trabajadores rurales por cuenta propia (15.8) Empleadas domésticas (15.0) Trabajadores no remunerados (12.6)

Fuente: CEPAL, Encuesta de hogares.

Tres fenómenos deben ser resaltados:

- para 1989, el nivel más inferior, que además representa la base jerarquizadora, tenía una composición socio-ocupacional heterogénea, pero incluyendo a todos los grupos de trabajadores vulnerables. Esta heterogeneidad se profundiza a fines de la década, manteniéndose la presencia de todos los trabajadores vulnerables. O sea, este segmento socio-ocupacional se insinúa como uno de los perdedores del nuevo modelo acumulativo, prolongando así su marginación histórica;
- el cambio cualitativo más significativo lo representa la aparición de una élite reducida a los administradores de grandes empresas pero, al respecto, nos remitimos a la observación hecha a partir de los datos de 1989;
- mientras este grupo, junto a trabajadores precarizados no agrícolas, suben de nivel, profesionales independientes y trabajadores por cuenta propia, tanto rurales como urbanos, por el contrario, descienden de nivel.

Finalmente, debemos tomar en cuenta la dimensión de las distancias sociales y esto supone regresar al cuadro 4.4, pero para profundizarlas vamos a recurrir también al cuadro 4.6.⁶⁹ Al respecto, hay que resaltar lo siguiente:

69 Como en el capítulo previo, este cuadro refleja en sus dos primeras columnas la distancia entre cada grupo socio-ocupacional y el que representa el valor mayor: el de empresario pequeño en 1989 y el de los administradores de grandes empresas para la última observación. La tercera columna refleja la diferencia entre la distancia del último años (1999) y la del primer año (1990) dando como resultado el saldo de distancia en el período considerado. Valores negativos implican que la distancia se acortó mientras valores positivos lo contrario. La última columna muestra qué porcentaje de este saldo corresponde al propio grupo socio-ocupacional por el cambio en su índice jerarquizador.

Cuadro 4.6
Guatemala: distancias sociales (1989 y 1998)

Grupo socio-ocupacional	Distancia Social		Saldo de distancia social
	1989	1998	
Administradores de empresas grandes	10.2	0.0	-10.2
Trabajadores profesionales del sector privado	35.7	35.9	0.2
Trabajadores no remunerados	70.0	75.0	5.0
Asalariados precarios no agrícolas	61.5	67.0	5.5
Asalariados precarios agrícolas	64.7	71.0	6.3
Asalariados no precarios del sector privado	63.6	70.0	6.4
Asalariados no precarios del sector público	57.1	63.8	6.6
Trabajadores profesionales del sector público	9.8	16.8	7.0
Trabajadores agrícolas por cuenta propia	60.0	67.8	7.8
Empleadas domésticas	64.3	72.6	8.4
Trabajadores rurales por cuenta propia	59.5	71.8	12.3
Trabajadores urbanos por cuenta propia	55.1	68.2	13.1
Propietarios de empresas pequeñas	0.0	23.5	23.5
Profesionales independientes	13.9	40.4	26.5

Fuente: CEPAL, Encuesta de hogares.

La distancia máxima pasa de 55.7 puntos, en 1989, a 71.1, nueve años más tarde. Pero, de nuevo, hay que tener en cuenta los problemas de datos de la primera observación. Como ambas formas son piramidales, estas distancias máximas coinciden con las relativas;

El cuadro 4.6 muestra que los saldos de distancia para todos los grupos socio-ocupacionales son positivos; o sea, ninguno acertó distancia social, sino, todo lo contrario, debido, fundamentalmente, al alejamiento del grupo de administradores de grandes establecimientos;

En cuanto a las distancias entre niveles (véase cuadro 4.4), para 1989, hay que destacar dos fenómenos: la corta distancia entre los dos

niveles más inferiores y la distancia superior a 20 puntos entre el nivel medio y el medio-alto insinuando descohesión social. A fines de la década, se mantiene el mismo fenómeno, pero la distancia más pronunciada (30 puntos) se establece entre el nivel medio-bajo y el medio. O sea, la región de descohesión social se ha desplazado hacia abajo.

Articulando estos aspectos, como se ha hecho en el capítulo precedente, se puede tener una idea de las formas y dinámicas jerarquizadoras de la década pasada y del tipo de estructura social que han generado. A fines de los 80, la forma jerarquizadora es inequívoca: fuertemente jerárquica y con una amplia base. Aún más, si se toma en cuenta que el índice jerarquizador para el nivel medio-inferior se encontraba próximo a su límite inferior, más del noventa por ciento de la población ocupada guatemalteca se encontraba en el sótano del edificio social o próximo a él. Es ahí que residía el área más cohesionada de la sociedad guatemalteca pero era una cohesión sustentada en las carencias. Esta imposibilidad de acceso a rentas de origen estatal, con posibles efectos redistributivos, estaba condicionada por la falta de protagonismo estatal en la modernización previa en Guatemala. Por supuesto, la gran excepción a esta afirmación la constituyen los sectores que se desarrollaron en torno a la institución armada, verdadero poder en esa sociedad por décadas.

Pero esta imagen no debería sorprender ya que Guatemala fue uno de los casos claros en Centroamérica, junto a El Salvador y Nicaragua, donde la crisis oligárquica y la respuesta modernizadora de mitad del siglo pasado fue resuelta por la vía autoritaria. Como hemos señalado en el capítulo histórico, hubo redefinición económica del modelo primario-exportador con la diversificación agroexportadora en los 50 y la tímida industrialización sustitutiva de importaciones en los 60 en un marco de integración regional, lo que dio lugar a sociedades más heterogéneas. Pero en el plano político se evolucionó hacia el autoritarismo que degeneró en terrorismo de Estado. Es decir, la economía cambió parcialmente, pero no así el modo de control político. Esta modernización truncada se expresó claramente en dos fenómenos que suelen ser ejemplificadores de la dinámica modernizadora. Por un lado, en las urbes, y especialmente en la ciudad de Guatemala, no surgió una clase obrera portadora de demandas sociales. A inicios de los 60, tres cuartos de la fuerza laboral manufacturera eran aún artesanal y ese porcentaje se mantuvo por encima de los dos tercios a mitad de los 70; una década, esta última, donde la tasa de crecimiento de

empleo informal era superior al formal (PREALC, 1986). Es decir, la informalización del empleo urbano en Guatemala fue previa a la crisis de los 80. En cuanto a la acción sindical, el derrocamiento del gobierno de Arbenz supuso una auténtica contrarreforma laboral respecto de las conquistas obtenidas en la década anterior y el movimiento sindical no pudo completar su recuperación en los 60 y 70 ya que fue víctima de la represión estatal a fines de los 70 e inicios de los 80. Por tercera vez en la historia guatemalteca, como sucedió en 1930 y en 1954, este nuevo auge del movimiento laboral se saldó de manera trágica (Pérez Sáinz, 1999a). Por otro lado, otro ejemplo de modernización es la emergencia y el desarrollo de clases medias como producto de la pequeña propiedad, tanto rural como urbana, así como de cierta profesionalización asociada al desarrollo de la escolarización. En Guatemala este proceso fue raquítrico y los pocos sectores medios se desarrollaron en torno al aparato estatal y al sistema político, mostrando un proceso de promoción social, no tanto ligado al capital humano, sino más bien a privilegios situados en las fronteras de la legalidad.⁷⁰

Se ha argumentado que, a lo largo del siglo XX, han existido cuatro ejes de exclusión social en Guatemala: el acceso a la tierra, el laboral, el educativo y el político (PNUD, 2001). El referido a la tierra, probablemente el más determinante, ha supuesto que, hasta fines de los 70, el latifundio (apenas el dos por ciento de las fincas) poseía casi dos tercios de las tierras. Por su parte, como hemos señalado en el capítulo histórico, la exclusión laboral se expresó hasta la mitad del siglo pasado en formas semi-serviles de trabajo que impedían la existencia de una fuerza laboral verdaderamente libre y, por tanto, el desarrollo de un mercado de trabajo como tal. Este legado histórico ha incidido en la configuración posterior de las relaciones laborales. La exclusión educativa ha tenido su expresión más nítida en los niveles persistentes de analfabetismo, especialmente entre la población indígena. Y la exclusión política se ha plasmado en diversas formas de ciudadanía restringida y, con la excepción relativa del período 1944-54, la violencia ha permeado la vida política guatemalteca alcanzando su paroxismo a inicios de los 80. Por consiguiente, se puede postular que esa forma jerarquizadora piramidal acentuada es el resultado de una estructura social colonial refuncionalizada por la oligarquía cafetalera que la tímida modernización no modificó mayormente.

70 Sobre las prebendas permitidas a los militares, ver Adams (1970).

Dada esta fuerte inercia histórica de exclusión social, la hipótesis por plantear es que si no había un cambio económico drástico en los 90, acompañado de una consolidación de la apertura democrática iniciada en los 80 que permitiera ciertas dinámicas distributivas, la imagen jerarquizadora sería la misma a fines de siglo. Los cambios en el mercado de trabajo, analizados previamente, sugieren más bien un deterioro con la profundización hacia la exclusión laboral con la precarización salarial creciente y la crisis de la economía campesina. En efecto, hacia fines de los 90 encontramos una forma jerarquizadora muy similar a la de fines del decenio previo. El único cambio sustantivo es la elitización de los administradores de grandes establecimientos. Pero esta elitización es una ficción metodológica ya que es difícil pensar que en una sociedad tan fuertemente jerarquizada no existieran élites restringidas a la gran propiedad representadas por sus administradores. En realidad, sólo se perciben cambios menores. La base jerarquizadora disminuye en algo, pero la gran parte de los ocupados, que son los que muestran más cohesión social, sigue estando en el sótano del edificio social.⁷¹ Hay cierto crecimiento del nivel medio que podría hacer pensar en una tímida configuración de sectores medios que, tal vez, representa casi el único logro positivo en términos jerarquizadores.

Probablemente detrás de estas dinámicas jerarquizadoras se encuentren dos procesos. Por un lado, está el crecimiento de nuevas actividades ligadas a la globalización (nuevas agroexportaciones, turismo y, sobre todo, industria de maquila) tal como hemos mostrado en el capítulo histórico. El uso de mano de obra barata debe explicar parte de la reducción de la base jerarquizadora. Además, la apertura de la economía con el incremento del consumo globalizado genera también oportunidades de empleo que afectarían a la gran mayoría de los niveles. Por otro lado, no hay que olvidar los efectos del proceso de paz con oportunidades económicas para grupos socio-ocupacionales en niveles medios, por sus capacidades profesionales, así como para grupos en niveles inferiores como beneficiarios de distintos programas. Pero como la evidencia empírica muestra que ni la emergencia de nuevas actividades globalizadas ni el proceso de paz han podido cuestionar la jerarquización profunda de la estructura social guatemalteca. Es decir, remitiéndonos a nuestra tipología de procesos de reordenamiento social, estaríamos ante una situación donde la forma

71 Para 1989, el 69.4% de los ocupados en el nivel inferior pertenecían a un hogar en estado de pobreza. Para 1998, este porcentaje había descendido apenas al 64.2%.

fuertemente jerárquica se combina con su rigidez histórica dando lugar a un proceso de naturaleza fundamentalmente cerrada. Más en concreto, se puede señalar la desmesocratización de los profesionales independientes así como la marginación de los trabajadores por cuenta propia, tanto rurales como urbanos, que van a engrosar el sótano del edificio social que sigue albergando los mismos grupos socio-ocupacionales de fines de los 80.

Podemos profundizar esta comprensión del proceso jerarquizador explorando diferencias en términos de hombres y mujeres. Esta exploración nos la permite el cuadro 4.7⁷² y las figuras 4.3 y 4.4.

Cuadro 4.7
Guatemala: índices de jerarquía social por sexo (1989 y 1998)

Niveles	1989					1998				
	Hombres		Mujeres			Hombres		Mujeres		
	PEA Ocupada (%)	IJa	PEA Ocupada	IJa	IFb	PEA Ocupada (%)	IJa	PEA Ocupada (%)	IJa	IFb
Alto (80-100)	0.0	n.a. ^c	0.0	n.a. ^c	n.a. ^c	1.1	95.9	1.1	81.9	51.9
Medio alto (60-79)	5.8	66.2	10.6	70.7	60.7	6.0	69.1	6.7	56.6	57.2
Medio (40-53)	3.0	45.6	6.9	52.6	77.8	6.5	54.4	9.5	53.1	74.7
Medio bajo (20-39)	11.4	26.4	29.1	18.7	84.9	15.0	22.4	10.9	18.5	37.3
Bajo (0-19)	79.8	16.4	53.4	13.9	22.3	71.3	17.7	71.7	13.9	51.7
Total	100.0 (2,111,758)	21.6	100.0 (703,602)	23.6	33.3	100.0 (2,499,269)	24.8	100.0 (1,279,455)	21.7	51.2

a Índice de jerarquización

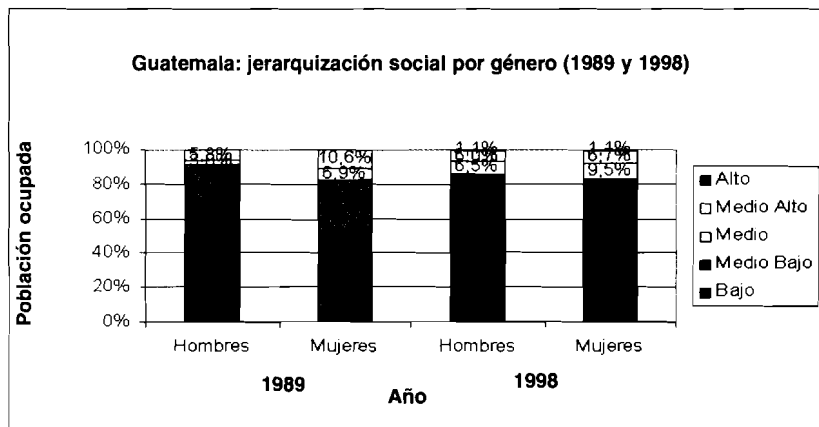
b Índice de feminización (número de mujeres/número de hombres) x 100

c No se aplica.

Fuente: CEPAL, Encuesta de hogares.

72 Como en el caso del capítulo anterior, este cuadro es similar al 4.4 pero diferenciando por sexo. No obstante, se han incluido un par de columnas que reflejan la feminización de los niveles.

Figura 4.3



Varios fenómenos por destacar, comparando los resultados entre hombres y entre mujeres:

- para 1989, la distancia máxima, y por tanto relativa, es mayor entre mujeres (56.8 puntos) que entre hombres (49.8 puntos). La diferencia más relevante se encuentra en las distancias entre el nivel medio-bajo y el medio que es mayor entre las mujeres (33.9 puntos) que en los hombres (19.2 puntos). O sea, se insinúa descohesión social en esa zona jerarquizadora para las mujeres, fenómeno que parece no mostrarse en el caso de los hombres;
- en 1998, en cambio, las distancias sociales máxima y relativa entre los hombres se muestra mayor (78.2 puntos) que entre las mujeres (68.0 puntos). En términos de distancias entre niveles, las mayores diferencias se muestran entre el nivel medio y el medio-alto ya que para las mujeres es de apenas 3.5 puntos mientras que para los hombres es de 14.7 puntos. Esto se debe a que, de hecho, no hay mujeres ocupadas en el nivel medio-alto ya que tanto las trabajadoras profesionalizadas del sector privado así como las profesionales independientes tienen índices de jerarquización que las ubican en el nivel medio;

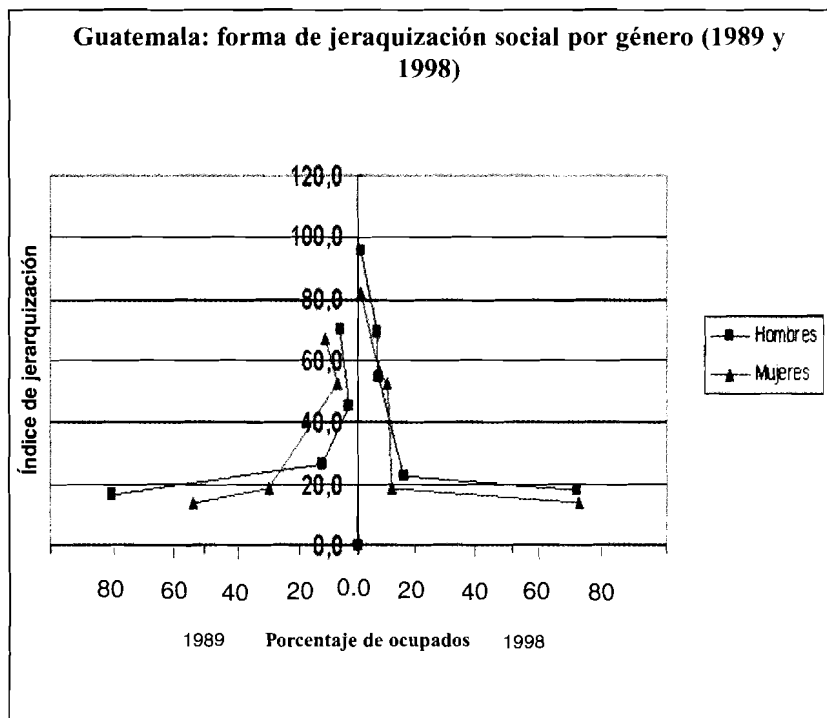
- por su parte, la figura 4.3 nos sirve para observar que, como era de esperar, los hombres siguen un patrón similar al general. En el caso de las mujeres difiere ya que, al contrario de los hombres, el nivel inferior se incrementa reflejando un desplazamiento de las mujeres hacia el piso del edificio social.

La figura 4.4 nos permite observar las formas de las jerarquiza-
ciones tanto de hombres como de mujeres y compararlas.

Varias observaciones al respecto:

- Para 1989, hay dos diferencias entre las formas masculina y feme-
nina que tienen que ver con los niveles extremos. En el inferior, la

Figura 4.4



base es más amplia en los hombres mientras lo contrario sucede con las mujeres en el nivel más superior que, para esa observación, es el medio alto. Es decir, si bien ambas formas son piramidales y reflejan dinámicas no distributivas, esta lógica parece más acentuada para los hombres;

- Por el contrario, en 1998, las formas tienden a asemejarse. La principal diferencia es que la cúspide de la forma masculina es más elevada que la femenina mostrando mayor distancia social como ya se ha mencionado. La consecuencia es que las mujeres se han visto arrastradas por la misma lógica no distributiva que los hombres.

Como se hizo para la jerarquización en general, se pueden articular estas dimensiones analíticas para mostrar cómo las diferencias de género afectan las dinámicas jerarquizadoras y profundizar así la comprensión de las que realizamos previamente. Al respecto hay varios fenómenos que deben ser resaltados.

En cuanto a las formas jerarquizadoras de 1989, la masculina se asemeja mucho a la general, pero la femenina presenta dos diferencias. Primero, la base jerarquizadora es de menor amplitud pero esta diferencia con los hombres se relativiza ya que el nivel medio-bajo está vacío. Segundo, en la cúspide hay mayor ensanchamiento en las mujeres que reflejaría cierto impacto redistributivo y representa la primera expresión de cuestionamiento, aunque muy limitado, de la naturaleza fuertemente jerárquica de la estructura social guatemalteca. De hecho, de lo que se está hablando es de la presencia de mujeres profesionales del sector público. El empleo estatal es reflejo de tal lógica redistributiva pero también están presentes los efectos de una lógica emancipadora propia de las mujeres. Pero este efecto, en tanto que acaece únicamente en la región superior del edificio social, muestra también que la forma jerarquizadora femenina se muestra socialmente más descohesionada que la masculina. En este sentido, se podría pensar que la clase se impone al género y que sólo ciertas mujeres, las que tuvieron acceso a mayor escolaridad, se beneficiaron tanto de las dinámicas emancipadoras de género como de la estatal.

En cambio para 1998, las dos formas jerarquizadoras son muy similares. Del lado de las mujeres, parece que se agotó la dinámica emancipadora ya que su ámbito de manifestación, el empleo estatal, se contrajo. No obstante, la descohesión persiste por la importante

distancia entre las mujeres de los niveles inferiores y las ubicadas en el medio. La parte inferior de la jerarquía tiende a diluir las diferencias de género mientras que en la superior hace diferencia ser hombre, ubicado más arriba, que mujer, localizada más abajo. Es decir, la clase predomina en el sótano del edificio social mientras que en sus pisos superiores el género sesga contra las mujeres.

Como hemos señalado en la introducción de este capítulo, no se puede soslayar la dimensión étnica si se quiere comprender los procesos jerarquizadores en Guatemala. El cuadro 4.8⁷³ y las figuras 4.5 y 4.6 nos permiten abordar la jerarquía y las distancias sociales diferenciando entre indígenas y no indígenas.

Varios fenómenos por destacar comparando los resultados entre indígenas y no indígenas:

- para 1989, las distancias máximas, y por tanto relativas, entre los in-

Cuadro 4.8
Guatemala: índices de jerarquía social por etnia (1989 y 1998)

Niveles	1989					1998				
	Indígenas		No indígenas			Indígenas		No indígenas		
	PEA Ocupada (%)	IJ ^a	PEA Ocupada (%)	IJ ^a	IE ^b	PEA ocupada (%)	IJ ^a	PEA Ocupada (%)	IJ ^a	IE ^b
Alto (80-100)	0.0	n.a. ^c	0.0	n.a. ^c	n.a. ^c	0.5	55.4	1.7	104.2	29.4
Medio alto (60-79)	1.7	42.2	10.2	74.7	9.5	3.2	42.7	9.2	69.8	32.4
Medio (40-53)	0.5	40.5	6.0	54.5	5.3	3.3	37.6	11.5	62.3	27.3
Medio bajo (20-39)	14.0	17.9	16.9	25.3	48.0	10.9	18.5	16.2	25.1	63.1
Bajo (0-19)	83.8	14.6	67.0	16.9	72.8	82.	15.3	61.4	17.9	125.7
Total	100.0 (1.032,873)	15.7	100.0 (1.782,487)	26.5	57.9	100.0 (1.872,400)	17.5	100.0 (1.951,324)	30.4	93.6

a Índice de jerarquización.

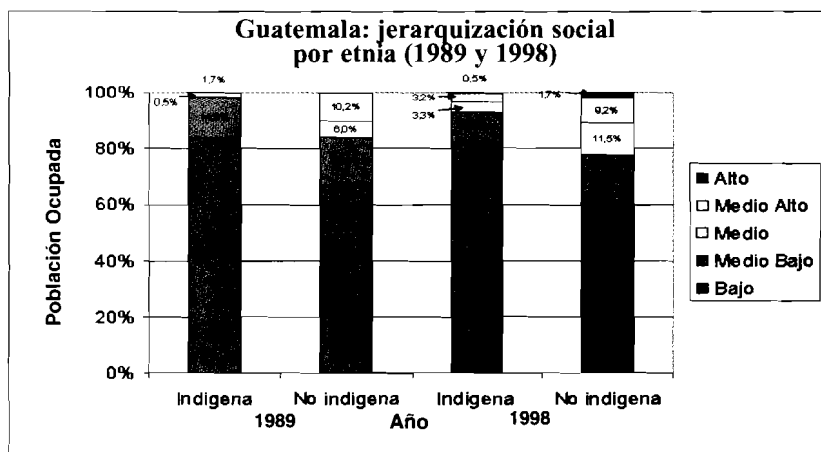
b Índice de etnicidad (número de indígenas/número de no indígenas) x 100.

c No se aplica.

Fuente: CEPAL, Encuesta de hogares.

73 Este cuadro es similar al 4.7 pero diferenciando por etnicidad e incluyendo un par de columnas que reflejan la etnización de los niveles.

Figura 4.5



dígenas son menores (27.6 puntos) que las de no indígenas (57.8 puntos). O sea, el mundo indígena se caracterizaba por sus menores distancias sociales. En términos de distancias entre niveles, las mayores se encontraban entre el nivel medio-bajo y el medio con magnitudes que no difieren grandemente entre estos dos grupos étnicos. Es importante señalar que los indígenas se concentraban en dos niveles: en el inferior y en el medio. Retomaremos este punto en relación con las formas jerarquizadoras;

- en 1998, en cambio, las distancias sociales máxima y relativa para ambos grupos se incrementan, como era de esperar, pero sigue siendo sensiblemente mayor entre los no indígenas (86.3 puntos) que entre los indígenas (40.1 puntos). En términos entre niveles, las distancias más significativas siguen siendo, para ambos grupos, entre el medio-bajo y el medio pero hay que destacar para los no indígenas la distancia entre el nivel superior y el inmediatamente inferior que es de 34.4 puntos, insinuando una zona de descohesión;
- por su parte la figura 4.5 nos muestra diferencias en la distribución entre niveles de los dos grupos étnicos. Para 1989, las diferencias más notorias se establecen entre el nivel inferior y el medio-superior. En el primero concentra mucho más de tres cuartos de los ocu-

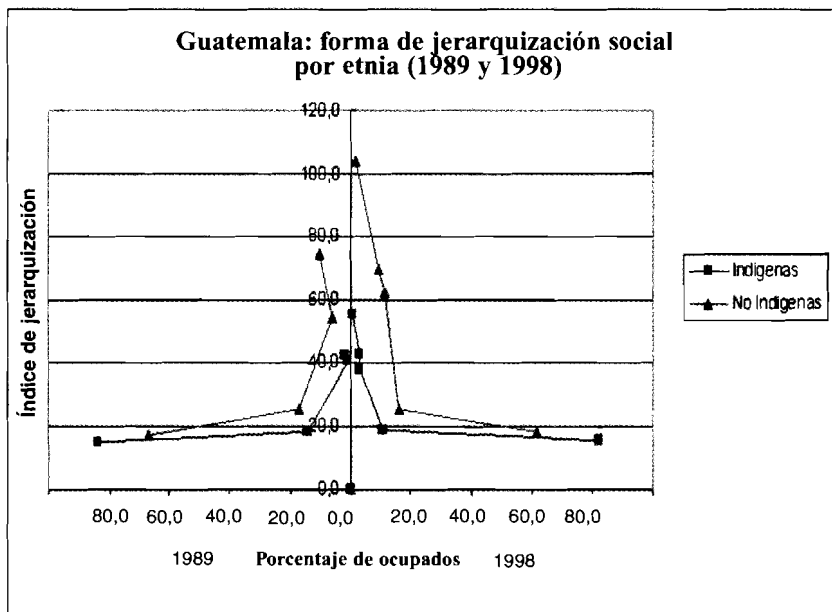
pados, en el caso de los indígenas, mientras que para los no indígenas tal concentración es de dos tercios. En cuanto al otro nivel, más de un cuarto de los ocupados no indígenas se ubican en él, mientras ese porcentaje para los indígenas es ínfimo. Para 1998, las diferencias de peso, entre los dos grupos étnicos, en el nivel inferior se mantienen, aunque en ambos casos ese nivel pierde peso. Por el contrario, las diferencias se reducen en el nivel medio-superior ya que para los indígenas el porcentaje crece un poco y se reduce sensiblemente en el caso de los no indígenas.

La figura 4.6 nos permite observar las formas de las estratificaciones tanto de indígenas como de no indígenas y compararlas.

Varias observaciones al respecto:

- Para 1989, ambas formas son piramidales, pero presentan dos diferencias. Primero, la forma no indígena tiene una cúspide más al-

Figura 4.6



ta y, segundo, esa cúspide tiene una base relativamente ancha, cuestionando tal forma piramidal. En cuanto a la forma jerarquizadora de los indígenas, hay que destacar su base mucho más ancha y su corta distancia. No obstante, como ya se mencionó, hay que llamar la atención sobre la ausencia de nivel medio-bajo proyectando una imagen de dualización en el mundo indígena, aunque con distancias sociales cortas;

- Por el contrario, en 1998, las formas parecen que tenderían a asemejarse. No obstante, la cúspide de la forma no indígena es mucho más elevada que la indígena, mostrando un mundo de mayores distancias sociales. Por otra parte, hay que destacar que la imagen de dualización en el mundo indígena se ha difuminado.

Al igual que se hizo con género, esta evidencia sobre diferencias étnicas nos invitan a varias reflexiones que pueden ayudar a enriquecer la comprensión de las dinámicas jerarquizadoras en Guatemala.

En 1989 habría dos fenómenos por resaltar. El primero es de carácter interétnico y muestra que, como en el caso de las mujeres, en la forma jerarquizadora no indígena se refleja cierta lógica distributiva en su cúspide. En parte se refleja el fenómeno apuntado sobre las mujeres ya que las profesionales estatales eran en su gran mayoría no indígenas.⁷⁴ Pero, analíticamente, lo fundamental de esta diferencia es la exclusión de los indígenas del efecto muy limitado de carácter redistributivo que ha tenido la modernización pasada en Guatemala. O sea, los indígenas no han tenido acceso a las menguadas rentas estatales que se distribuyeron. Esto muestra de manera contundente su exclusión histórica. El segundo fenómeno es intraétnico y afecta a los indígenas. Como ya hemos señalado el mundo indígena en términos jerarquizadores, para esa observación, muestra una paradoja: dualizado pero con pocas distancias sociales.⁷⁵ Por un lado, tenemos aquellos grupos indígenas que lograron procesos limitados de acumulación especialmente en la agricultura, pero sobre todo en el comercio. La hipótesis por postular es que son los sectores que desencadenaron, a partir de los 50, la mo-

74 En efecto, apenas el 4.7% de estas mujeres eran indígenas.

dernización en las comunidades con diferente éxito.⁷⁶ Por otro lado, estaba la gran mayoría de los indígenas condenados a una agricultura de subsistencia que jugaba una función reproductora de mano de obra en períodos de no cosecha como parte de ese binomio impuesto por la gran finca exportadora, especialmente la cafetalera (PREALC, 1986). Pero esta dualización dentro del mundo indígena es relativa ya que las distancias sociales son mucho menores que en el resto de la sociedad guatemalteca. Es decir, las diferencias de clase no borran totalmente las afinidades étnicas.

Para fines de la década, al igual que con el género, las dos formas jerarquizadoras muestran cúspides muy alejadas que implican distancias mucho menores dentro del mundo indígena. Además, en la forma indígena la dualización se relativiza, pero las distancias se agrandan. Se puede hablar de la consolidación y diversificación de sectores medios indígenas que la dinamización del movimiento maya ha posibilitado con una mayor presencia pública de este grupo étnico.⁷⁷ También, como con relación al género, las diferencias étnicas tienden a diluirse en la parte inferior del edificio social mientras que se magnifican en la superior. La elitización indígena es sólo sinónimo de nivel medio, o sea es una “pseudo-elitización”. Por consiguiente, si tuviéramos que hablar de un proceso de convergencia en el nivel inferior no sería porque los indígenas se hayan “nacionalizado”, sino porque la mayoría de la población guatemalteca se ha “indianizado”.

4.3 Tendencias futuras

Las reflexiones analíticas del apartado precedente nos muestran un proceso jerarquizador muy robusto, resultado de un largo un pro-

75 Diríamos que el problema de subvaloración de los ingresos de los administradores de empresas grandes se relativiza respecto a los indígenas ya que el peso de este grupo étnico dentro de este grupo socio-ocupacional es mínimo, apenas el 4.7%.

76 El estudio clásico al respecto es el de Falla (1978). Para un estudio más amplio y actualizado, véase Adams y Bastos (2003). Señalemos también situaciones específicas donde estos procesos acumulativos fueron anteriores a la década de los 50, como es el caso del pequeño empresariado indígena en Quezaltenango (Velásquez Nimatuj, 2002).

77 Al respecto véanse Bastos y Camus (1993, 1995, 2003).

ceso histórico signado por la exclusión social. Como se ha dicho, la modernización previa apenas pudo modificar la refuncionalización que hizo la oligarquía cafetalera de la estructura social de origen colonial. Sólo se pueden apuntar dos excepciones relativas. Por un lado, la de mujeres profesionales del sector público, pero que mostraba descohesión dentro del mundo femenino imponiendo la lógica de clase sobre la de género. Y, por otro lado, el mismo efecto pero de mayor significación referido a las diferencias étnicas. Los indígenas no pudieron beneficiarse de los pocos efectos redistributivos que tuvo la modernización pasada en Guatemala, mostrándose así, de manera inequívoca, su marginación histórica. En este caso, la lógica de clase no se impuso a la étnica. Esto muestra la importancia del corte étnico en esta sociedad, fundamental para entender su desarrollo.

Los 90, con la emergencia de nuevas actividades ligadas a la globalización y al proceso de paz, no han introducido mayores cambios en la dinámica jerarquizadora. Por las razones que hemos argumentado en varias ocasiones, no vamos afirmar que hubo un importante incremento de las distancias sociales por la elitización de los administradores de los grandes establecimientos (y, por supuesto, de sus propietarios). Tal grupo siempre estuvo elitizado. No sabemos con certeza qué ha pasado con las distancias sociales aunque se sugiere que los cambios, independientemente de su signo, fueron menores. Lo que sí se puede afirmar es que la sociedad guatemalteca se sigue caracterizando por una élite reducida ligada a la gran propiedad.⁷⁸ No se pueden negar ciertas mejoras en las dinámicas jerarquizadoras de los 90. Al respecto hay que destacar dos: por un lado, se ha reducido en algo la amplitud de la base social; y, por otro lado, se ha consolidado -en cierta manera- sectores medios dentro del mundo indígena. Pero lo que no hay que olvidar es que la gran mayoría de la sociedad siguen estando en el sótano del edificio social. En él las diferencias de género y étnicas se diluyen en las afinidades de clase. Tomando como referente al gran actor marginado de la historia guatemalteca, los indígenas, hemos afirmado que no es que los indígenas se hayan “nacionalizado”, sino que la mayoría de la población guatemalteca se ha “indianizado”.

78 No estamos tan convencidos como Robinson (2003) de la existencia, dentro de los sectores dominantes, de una fracción transnacionalizada que como, en Costa Rica y El Salvador, estarían transnacionalizando la sociedad guatemalteca.

Por consiguiente, se está ante una imagen más bien pesimista de esta sociedad. ¿Qué puede pasar en el futuro? Podemos especular tomando en cuenta dos elementos claves. Por un lado, tenemos la crisis del café que permite plantearse la pregunta de si la sociedad que gestó el grano de oro está históricamente agotada. Y, por otro lado, tenemos el fenómeno creciente de la migración internacional donde los sectores populares han tomado el relevo de los sectores medios. La pregunta en este caso es: ¿qué tanto pueden cambiar las remesas?

Como se ha mencionado, dentro de Centroamérica, Guatemala aparece como el país más afectado por la crisis del café. Esta tiene una doble consecuencia. La primera es de orden social y supone pérdida de empleo, así como la quiebra de pequeños productores. La pregunta es si hay otras oportunidades de empleo para absorber el excedente laboral que se está gestando. Lo territorial matiza la respuesta. No es lo mismo sufrir la crisis del café en Alotenango⁷⁹ cerca de Antigua, donde hay una economía dinamizada por el turismo que ofrece oportunidades, que padecerla en San Martín de Jilotenango, en el Altiplano profundo, donde no existen tales oportunidades. La respuesta, en este segundo tipo de situación, es la salida a través de la migración. La segunda consecuencia remite a las élites. La pregunta por formularse es si la crisis es terminal, implicando la finalización de la crisis iniciada en los años 30 del siglo pasado que fue afrontada en los 50 a través de la modernización del cultivo. De ser así, se abre la posibilidad de un momento refundacional de la sociedad guatemalteca. El problema es si hay élites con capacidad de proponer un nuevo orden donde haya la posibilidad de cierta redistribución que produzca dinámicas jerarquizadoras más moderadas⁸⁰. Se puede pensar que hay ciertos grupos empresariales, ligados a las nuevas exportaciones y agrupados en la AGEXPRONT (Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales), que pudiera asumir tal rol⁸¹. Pero la experiencia hasta el momento no deja mucho espacio para el optimismo. Si se toma de nuevo como ejemplo la industria de la maquila, es cierto que

79 Al respecto, véase el trabajo de Castillo *et al.* (2003).

80 Autores como Valdez y Palencia (1998) y Jonas (2000), quienes analizaron la participación del empresariado en las negociaciones del Acuerdo Socio-Económico, no proyectan una imagen optimista. Por el contrario, el análisis de Segovia (2004) muestra un optimismo moderado.

el factor control de la tierra pierde su relevancia, pero se mantiene el factor control de la fuerza laboral. La ventaja competitiva sigue estando en la mano de obra barata y parecería que la apuesta es por una “vía baja” de inserción en la globalización. Además, y esto es un factor de gran importancia, las élites empresariales guatemaltecas, al contrario de las salvadoreñas como veremos en el próximo capítulo, se han mantenido unidas no mostrando ni grandes fisuras ni proyectos de distinta orientación.⁸²

El segundo elemento que puede incidir en el futuro próximo de Guatemala es el fenómeno migratorio.⁸³ Como es bien sabido, funciona, en primera instancia, como una válvula de escape y se convierte en uno de los principales mecanismos de ajuste del mercado laboral. Ante la imposibilidad de reproducción social del desempleo abierto y de las posibilidades reducidas de actividades de autoempleo expuestas a la apertura de la economía, se erige en una estrategia clave de supervivencia de los hogares populares. De hecho, como muestran los casos salvadoreño y nicaragüense, ante las incapacidades de las políticas estatales y, sobre todo, del mercado, la migración transnacional representa la respuesta a la globalización desde la propia sociedad. Otra dimensión por tomar en cuenta en el fenómeno migratorio es el envío de remesas.⁸⁴ Tales recursos suelen ser utilizados primordialmente para aliviar la pobreza, pero existe también el envío de remesas colectivas que pueden jugar un papel dinamizador en términos de desarrollo local. O sea, ciertas comunidades de emigrantes pueden constituirse en socio-territorialidades globalizadas. Esto nos

81 Obviamente, la principal representación empresarial la sigue detentando el CACIF que ha representado uno de los casos más extremos de corporativismo empresarial en América Latina funcionando como auténtico partido político. En los últimos años ha entrado en un proceso de reestructuración tomando como modelo la experiencia salvadoreña y teniendo una gran presencia en una arena política desvertebrada en la que ha mostrado una oposición muy activa al gobierno del FRG (Valdez, 2003; Segovia, 2004).

82 Como ha señalado McCleary (1999), la AID no tuvo el mismo éxito que en El Salvador y no logró dividir al empresariado guatemalteco.

83 El último censo de los Estados Unidos muestra una presencia de 372,000 guatemaltecos (Guzmán, 2001). Se piensa que los indocumentados podrían representar unos 200,000 (PNUD, 2001).

84 Para 1997, las remesas cubrían el 38.4% del déficit de la balanza comercial (CEPAL, 2000, cuadro I.3).

recuerda también que el fenómeno migratorio tiene diferenciación territorial.

Igualmente es importante tener en cuenta el control financiero de estos flujos. Al respecto, viene a la mente los cambios acaecidos en El Salvador donde la privatización de la banca nacional, favoreciendo a ciertos grupos empresariales estrechamente asociados al poder político, ha permitido que emergiera una nueva burguesía basada en el control del flujo de remesas.⁸⁵ Esta analogía para el caso guatemalteco debe ser manejada con cuidado por dos razones. La primera porque el fenómeno migratorio, y por tanto el volumen de remesas, no tiene la misma magnitud que en el país vecino. Y la segunda porque la necesidad de transformación de las élites fue más fuerte en el país cuscatleco por el desenlace del conflicto armado. En El Salvador se dio un empate en el plano militar, lo que supuso mayor presión popular por los cambios mientras que en Guatemala el conflicto fue ganado estratégicamente, hace tiempo, por los militares relativizando la presión desde abajo.

No se puede finalizar esta reflexión sin intentar responder a una pregunta que se haría cualquier observador medianamente suspicaz de la cotidianidad guatemalteca: ¿cómo entra en este panorama el hecho de que en Guatemala se aprecia claramente un aumento generalizado del consumo, tanto a niveles altos y medios como bajos? Parte de la respuesta tiene que ver con el hecho de que la restricción de formas de obtener ingresos laborales “declarables” en Guatemala, lleva a buscarlos por otras vías. Entre los sectores medios y altos, parte de quienes abarrotan los centros comerciales que han surgido en esta década, quienes llenan Antigua los fines de semana con sus vehículos todo terreno posiblemente complementan los ingresos que obtienen de sus trabajos en empresas o en el Estado con otros que provienen de fuentes menos lícitas, como la corrupción o el narcotráfico. Serían una muestra de cómo la imposibilidad de ascenso por las vías establecidas hace que se busquen otras que permitan la promoción social sin necesidad de propiedad ni instrucción. En los sectores bajos, además de cierta socialización de estas fuentes ilícitas, estaría sintiéndose el efecto redistributivo de las remesas.

Resumiendo, las incógnitas sobre el futuro de Guatemala no son fáciles de desvelar por el momento para poder apostar por un cierto

85

Esta cuestión se abordará en el siguiente capítulo sobre El Salvador.

cambio que pueda modificar en algo la extrema jerarquización que caracteriza a la estructura social de ese país. De todas las maneras, la tarea no será fácil ya que se arrastran inercias históricas profundas que han hecho de Guatemala uno de los países socialmente más desiguales del planeta. Se puede recurrir a Aldeman (1999) y decir que lo que persiste es la persistencia.

CAPÍTULO V

EL PROCESO DE REORDENAMIENTO SOCIAL EN EL SALVADOR DURANTE LA DÉCADA DE LOS 90: LA INESTABILIDAD DEL NUEVO ORDEN

Se ha mencionado que hay cinco grandes procesos que caracterizan el desarrollo socio-económico salvadoreño en los 90. El primero tiene que ver los Acuerdos de Paz que abrieron un nuevo capítulo en la historia de este país, generando estabilidad social con la subsiguiente certidumbre para la vida económica. Segundo, este nuevo contexto permitió la aplicación de un programa de ajuste estructural que reorientó la economía hacia el mercado, abriéndola a la competencia internacional y nacionalizando sectores claves como la banca que ha conllevado la hegemonía de ciertos grupos económicos en el nuevo modelo emergente. Tercero, estos procesos se han beneficiado de la continuidad en el Poder Ejecutivo del mismo partido político: ARENA. Cuarto, aunque las remesas ya fluían desde los 80, su verdadero impacto se ha dejado sentir en la década siguiente. Y la economía salvadoreña no ha estado al abrigo de las crisis de la economía globalizada que desde mediados de los 90 han incidido en su crecimiento (Rivera Campos, 2000).

Esta última observación impone diferenciar los dos lustros de la pasada década. En el primero hay una importante dinamización del consumo⁸⁶ debido a diversos factores (euforia consumista después de

86

Esta tesis de la dinamización del consumo es cuestionada por Segovia (2002).

la firma de los Acuerdos de Paz; mayores opciones de consumo con la apertura económica; impacto de las remesas; y mayor intermediación de recursos como fruto de la modernización del sistema financiero) mientras en el segundo la tendencia es hacia un crecimiento más lento (Rivera Campos, 2000). Es importante también señalar que en este último lustro se observa una reducción de la pobreza relativa del 29.6%, en 1995, al 25.2%, cinco años más tarde. Por el contrario, la indigencia mantiene su mismo nivel (18.2% en 1995 y 18.3% en 1999) (CEPAL, 2001, cuadro 14). O sea, en la evolución de la pobreza encontramos dos patrones diferenciados: la pauperización relativa disminuye, pero la indigencia mantiene la misma tasa. Respecto a esta última, hay que mencionar que su incidencia ha aumentado del 26.5% al 29.3% en las áreas rurales (CEPAL, 2001: cuadro 14), donde el problema de la pobreza alcanza su máxima expresión. Respecto a esta diferenciación territorial, se ha argumentado que los beneficios del dinamismo del nuevo modelo se han centrado en áreas urbanas en detrimento de las rurales, generando así una dualización de la dinámica de la (des)pauperización (Segovia, 2002).

Por consiguiente, nos encontramos con una sociedad en cuya base esta la emergencia de un nuevo modelo económico donde el énfasis agroexportador de antaño ha sido desplazado por las actividades no transables, con sus efectos "terciarizadores", la industria de maquila y, sobre todo, la migración internacional que con sus remesas se ha erigido en la principal fuente de acumulación para los grupos financieros hegemónicos (Segovia, 2002).⁸⁷ Vamos a ver cómo ese cambio de modelo acumulativo se refleja en términos jerarquizadores, teniendo en cuenta que sólo podemos analizar el segundo lustro de los 90. O sea, nuestra reflexión se limitará a los años 1995 y 1999 ya que las encuestas de hogares del primer quinquenio tenían sólo una cobertura urbana.

La estructura del capítulo es la misma que las de los capítulos precedentes: análisis de los cambios socio-ocupacionales para pasar a su interpretación en términos jerarquizadores y concluir con una serie de reflexiones sobre las dinámicas sociales en el futuro próximo. Este capítulo profundiza, como en el caso costarricense, la comprensión del fenómeno jerarquizador, diferenciando también entre hombres y mujeres.

87 Este mismo autor ha señalado varias debilidades de este nuevo modelo, destacando la poca inversión en el sector transables que hace que las nuevas actividades exportadoras, como la industria de maquila, basen su competitividad en la mano de obra barata. Un rasgo que recuerda al viejo modelo agro-exportador.

5.1 La transformación de la estructura socio-ocupacional

Como en los capítulos precedentes y siguiendo nuestra propuesta analítica, lo primero por abordar es la configuración de la estructura socio-ocupacional en tanto que constituye la materia prima de la jerarquización social. El cuadro 5.1 nos muestra la distribución de la fuerza laboral, de acuerdo con las distintas categorías y grupos socio-ocupacionales para los dos momentos en el tiempo.⁸⁸

Cuadro 5.1
El Salvador: estructura socio-ocupacional (1995 y 1999)
(porcentajes)

Categorías y grupos socio-ocupacionales	1995	1999
Grandes propietarios	1.4	1.5
Propietarios de empresas grandes	0.3	0.2
Administradores de empresas grandes	1.1	1.3
Trabajadores profesionalizados	12.6	13.2
Trabajadores profesionales del sector público	5.3	5.5
Trabajadores profesionales del sector privado	6.8	7.1
Profesionales independientes	0.6	0.7
Trabajadores no precarios	14.3	16.1
Asalariados no precarios del sector público	3.1	3.3
Asalariados no precarios del sector privado	11.2	12.8
Propietarios pequeños	33.0	30.0
Propietarios de empresas pequeñas	5.7	4.3
Trabajadores agrícolas por cuenta propia	7.0	7.1
Trabajadores rurales por cuenta propia	6.1	5.3
Trabajadores urbanos por cuenta propia	14.2	13.3

Continúa en la página siguiente ▶

88 Como en los dos capítulos precedentes, se puede observar hay una categoría residual que corresponde a personas ocupadas que no han podido ser clasificadas en ninguno de los grupos socio-ocupacionales debido a falta de información en alguna de las variables definitorias.

Categorías y grupos socio-ocupacionales	1995	1999
Trabajadores vulnerables	38.1	36.4
Asalariados precarios no agrícolas	14.0	14.4
Asalariados precarios agrícolas	11.5	8.8
Empleadas domésticas	3.9	4.9
Trabajadores no remunerados	8.7	8.4
Ocupados sin clasificar	0.6	2.7
Total	100.0	100.0
	(1,973,017)	(2,274,728)

Fuente: CEPAL. Encuesta de hogares.

De este cuadro se pueden hacer las siguientes observaciones:

- se mantiene la concentración de la gran propiedad que se ve acompañada de pérdida ligera de posibilidades de democratización de la propiedad por la disminución de peso del pequeño empresario en la estructura ocupacional;
- apenas hay cambios en términos del nivel de profesionalización del empleo. En este sentido, no parece que haya habido mayor desarrollo de ocupaciones intensivas en conocimiento que hayan inducido transformaciones laborales significativas como ha sucedido en los otros dos países considerados;
- el resto de las categorías tienen cambios, no muy relevantes, de signo contrario: ganan importancia relativa el trabajo no precario y la pierden la pequeña propiedad y el trabajo precario. Señalar que sólo en caso de los pequeños empresarios hay una reducción absoluta de su número en el tiempo. Este dato matiza nuestro comentario previo sobre pérdida de posibilidades de democratización de la propiedad que parece más preocupante.

Por consiguiente, se puede decir que la evolución del mercado de trabajo en ese quinquenio no ha sido de deterioro. Pero lo más importante por resaltar es que en todos los grupos ocupacionales los cambios

no han sido significativos, algo que, en parte, se puede explicar por estar considerando un período corto y, probablemente, porque las transformaciones acaecieron en el primer lustro de la pasada década. Los datos que se tienen para inicios de los 90 se reducen a áreas urbanas. En este sentido y para el período 1988-1991, se ha señalado que el empleo público se redujo levemente mientras el formal, pero sobre todo el informal, fue el que absorbió gran parte de la nueva oferta laboral.⁸⁹ Una oferta que feminizó, rejuveneció e incrementó el nivel de escolaridad del mercado urbano de trabajo (Andrade-Eekhoff, 1998).

La desprecarización relativa que se ha dado no es ajena a ciertos cambios regulatorios en las relaciones laborales durante los 90, como hemos señalado en el capítulo segundo. Recordemos que se han suprimido normas restrictivas de derecho de asociación, facilitando los trámites de inscripción de sindicatos y estableciendo el fuero sindical. De la misma manera se ha intentado fortalecer la contratación colectiva, prohibiéndola fuera del sindicato cuando éste existe. Y se ha establecido la presunción de legalidad en el caso de huelga. Este fortalecimiento de derechos laborales colectivos no es ajeno al resultado del conflicto bélico que en este país acabó en un empate militar. Esto ha forzado a que los sectores dominantes hayan tenido que tomar en serio demandas de los sectores subalternos.

Obviamente, la dinámica de este mercado laboral ha estado muy influenciada, durante los 90, por la existencia del fenómeno migratorio que ha tenido un doble efecto. Por un lado, ha actuado como una auténtica válvula de escape ya que la autogeneración actual de empleo deviene más limitada y no va poder jugar el mismo papel absorbente de excedente laboral que tuvo el empleo informal en las décadas precedentes. Peor aún, la apertura comercial, inscrita dentro de los programas de ajuste estructural, ha sometido a la competencia internacional una serie de actividades de autoempleo haciéndolas inviables. Así, la función anticíclica, que en el pasado jugó el sector informal posibilitando sus efectos de ajuste del mercado de trabajo, se ve limitada y algunas de estas actividades adquieren, progresivamente, un

89 En el estudio que se hace referencia, se utilizan las categorías tradicionales de formal/informal. Como hemos argumentado en el capítulo teórico, en el presente trabajo no se recurre a ellas ya que se piensa que han perdido capacidad heurística.

comportamiento más bien procíclico. En países como El Salvador, la migración juega este papel de ajuste del mercado de trabajo. Por otro lado, las remesas han tenido efectos laborales. La fuerza laboral que ha hecho emigrado en los 80 se ha caracterizado por su condición masculina, edad entre los 20 y 29 años y mayor educación (Funkhouser, 1992). Durante los 90, el fenómeno de la migración internacional ha expandido aún más en zonas rurales, involucrando siempre a los hombres con edades comprendidas, principalmente, entre 18 y 25 años (Andrade-Eekhoff, 2003). A su vez, el envío de remesas ha tenido múltiples impactos en el mercado laboral salvadoreño: ha incidido negativamente en la tasa de participación de los no migrantes; ha afectado los salarios y ha reducido las presiones en términos de desempleo (Funkhouser, 1992).

Como se ha hecho con relación a los otros dos casos, este mismo análisis se puede llevar a cabo diferenciando entre grupos socio-demográficos dentro de la estructura socio-ocupacional. En concreto vamos a realizar tal ejercicio para contrastar hombres y mujeres. Pero antes es necesario mostrar cómo estos dos grupos se distribuyen en términos de la estructura socio-ocupacional. El cuadro 5.2 nos muestra tal distribución.

Cuadro 5.2
El Salvador: estructura socio-ocupacional por sexo (1995 y 1999)
(porcentajes)

Categorías y grupos socio-ocupacionales	1995		1999	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
Grandes propietarios	1.8	0.8	1.7	1.2
Propietarios de empresas grandes	0.4	0.1	0.2	0.1
Administradores de empresas grandes	1.4	0.8	1.4	1.1
Trabajadores profesionalizados	10.2	16.7	10.4	17.4
Trabajadores profesionales del sector público	3.7	7.8	3.8	8.0
Trabajadores profesionales del sector privado	5.7	8.6	5.8	9.0
Profesionales independientes	0.7	0.3	0.8	0.4
Trabajadores no precarios	15.8	11.7	18.5	12.6
Asalariados no precarios del sector público	4.3	1.1	4.9	1.0
Asalariados no precarios del sector privado	11.6	10.6	13.6	11.6
Propietarios pequeños	28.8	39.9	25.6	36.4
Propietarios de empresas pequeñas	7.5	2.7	5.5	2.4
Trabajadores agrícolas por cuenta propia	10.8	0.8	11.5	0.8
Trabajadores rurales por cuenta propia	2.9	11.5	2.1	10.0
Trabajadores urbanos por cuenta propia	7.6	25.0	6.5	23.2
Trabajadores vulnerables	42.7	30.5	40.6	30.2
Asalariados precarios no agrícolas	17.8	7.7	18.5	8.3
Asalariados precarios agrícolas	15.4	4.9	13.1	2.5
Empleadas domésticas	0.5	9.5	0.8	10.9
Trabajadores no remunerados	8.9	8.3	8.3	8.6
Ocupados sin clasificar	0.8	0.3	3.1	2.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
	(1,226,917)	(746,100)	(1,349,142)	(925,586)

Fuente: CEPAL, Encuesta de hogares.

De este cuadro se requiere resaltar lo siguiente:

- en primer lugar hay que mencionar cierta feminización de la ocupación que ha acaecido durante esa década. Así, mientras en 1995 las mujeres representaban el 37.8% de la fuerza laboral empleada, en 1999 ese porcentaje se había elevado al 40.7%;
- en tanto que los hombres, en ambas observaciones, constituyen la mayoría de la fuerza de trabajo ocupada, los comentarios hechos sobre el empleo en su conjunto, en el cuadro 5.1, se aplica en gran medida a este grupo como en los otros dos países;
- en cuanto a las mujeres, hay que destacar su mayor concentración en el trabajo profesionalizado del sector público y en la pequeña propiedad. Lo primero se debe a que en este tipo de trabajo en el sector público las mujeres predominan. Y en el caso de la pequeña propiedad, el predominio de las mujeres acaece en el cuentapropismo rural, pero sobre todo en el urbano. Estos tres ámbitos ocupacionales, junto al conocido del empleo doméstico, son mayoritariamente femeninos. Esta característica se mantiene a lo largo del lustro considerado.

5.2 El proceso de jerarquización durante la década de los 90

Veamos, tal como se ha procedido con los casos costarricense y guatemalteco, cómo se redefine esta estructura socio-ocupacional en términos de jerarquización social. Esta redefinición se muestra en el cuadro 5.3⁹⁰ y sus correspondientes figuras 5.1 y 5.2.

90 Señalemos que en este cuadro así como en los siguientes, y por tanto en los gráficos y figuras correspondientes, no está considerado el grupo socio-ocupacional de los propietarios de grandes empresas debido a que, normalmente, hay subregistro de sus ingresos.

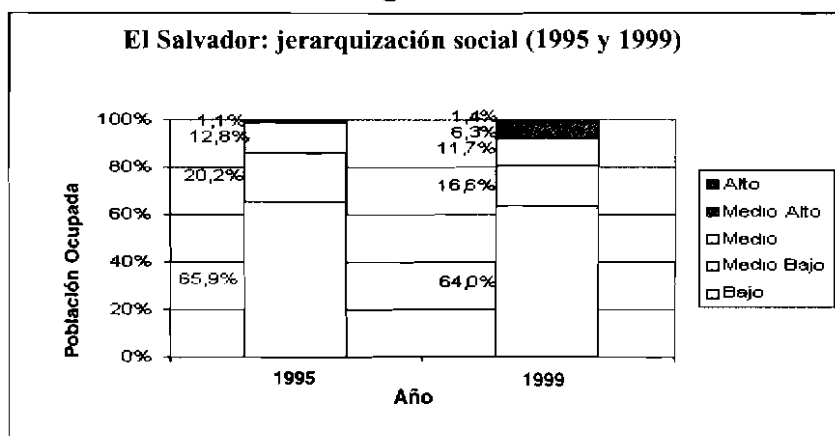
Cuadro 5.3
El Salvador: índices de jerarquización social (1995 y 1999)

Nivel	1995 % PEA ocupada	Índice	1999 % PEA ocupada	Índice
Alto (80-100)	1.1	99.1	1.4	100.0
Medio- alto (60-79)	0.0	n.a ¹	6.3	72.4
Medio (40-59)	12.8	55.0	11.7	54.8
Medio- bajo (20-39)	20.2	32.3	16.6	33.4
Bajo (0-19)	65.9	13.2	64.0	14.2
Total	100.0 (1.961,095)	18.9	100.0 (2.212,773)	33.3

1 No se aplica

Fuente: CEPAL, Encuesta de hogares.

Figura 5.1

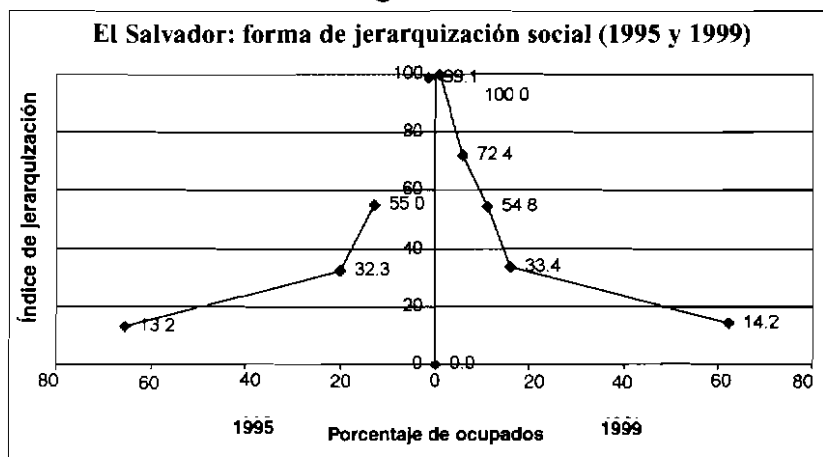


Como en los capítulos precedentes, varios son los aspectos por tomar en consideración de acuerdo con nuestra propuesta analítica, destacando los hallazgos empíricos que nos parecen más importantes para, posteriormente, integrar estos aspectos y ofrecer una interpretación de estos. El primer aspecto tiene que ver con la distribución por niveles que se observa en la figura 5.1. Varias son las observaciones que se pueden hacer:

- en 1995, es el nivel inferior el que concentra más ocupados, casi dos tercios de la fuerza laboral. Este porcentaje desciende levemente a fines de la década;
- el nivel superior para ambas observaciones acoge un porcentaje muy reducido de la población ocupada, insinuando un proceso restringido de elitización y que no ha sufrido mayores transformaciones;
- los fenómenos más relevantes acaecen en el nivel medio-superior. Así, para 1995, se encuentra vacío, mostrando un área de descohesión social inequívoca pero a fines del quinquenio considerado se llena.

La segunda dimensión analítica por considerar es la que tiene que ver con las formas jerarquizadoras que se reflejan en la figura 5.2.

Figura 5.2



Estas figuras muestran varios fenómenos:

- la referida a 1995 tiene forma piramidal pero truncada en su parte superior por el vaciamiento del nivel medio superior. O sea, es una jerarquización robusta con élites separadas;
- por el contrario, la forma de 1999 reabsorbe esta zona de descohesión social, pero sigue manteniendo su naturaleza fuertemente jerárquica.

El tercer aspecto por considerar es, justamente, la composición de los niveles. Esta se puede observar en el cuadro 5.4.

Cuadro 5.4
El Salvador: jerarquización de grupos socio-ocupacionales
(1995 y 1999)

1995		Grupo Socio-Ocupacional	1999	
Alto (80-100)	99.1	Administradores de empresas grandes	100.0	Alto (80-100)
Medio (40-59)	59.8	Trabajadores profesionales del sector público	73.1	Medio-alto (60-79)
	55.6	Profesionales independientes	66.3	
	51.2	Trabajadores profesionales del sector privado	55.9	Medio (40-59)
Medio-bajo (20-39)	31.7	Propietarios de empresas pequeñas	52.9	Medio-bajo (20-39)
	35.8	Asalariados no precarios del sector público	36.0	
	31.7	Asalariados no precarios del sector privado	32.7	
Bajo (0-19)	17.5	Trabajadores urbanos por cuenta propia	18.4	Bajo (0-19)
	15.3	Asalariados precarios no agrícolas	15.7	
	13.2	Trabajadores rurales por cuenta propia	14.5	
	12.9	Trabajadores agrícolas por cuenta propia	17.3	
	11.8	Asalariados precarios agrícolas	11.7	
	10.5	Empleadas domésticas	11.1	
6.3	Trabajadores no remunerados	6.3		

Fuente: CEPAL, Encuesta de hogares.

Varios son los fenómenos por destacar:

- el nivel inferior que para ambos años acoge el mayor porcentaje de ocupados, está compuesto por trabajadores vulnerables y trabajadores por cuenta propia. Esta composición se mantiene intacta a lo largo del lustro;
- hay también continuidad en el nivel superior que está reducido a los administradores de grandes establecimientos, mostrando así una elitización reducida a la gran propiedad;
- y la ocupación del nivel medio-superior, en 1999, se limita a los trabajadores profesionalizados del sector público y a los profesionales independientes que son los únicos dos grupos, junto a los empresarios pequeños, que en el quinquenio considerado logran ascender de nivel.

Finalmente, debemos tomar en cuenta la dimensión de las distancias sociales y esto supone regresar al cuadro 5.3, pero para profundizarlas vamos a recurrir también al cuadro 5.5.⁹¹ Al respecto, hay que resaltar lo siguiente:

91 Este cuadro refleja en sus dos primeras columnas la distancia entre cada grupo socio-ocupacional y el que representa el valor mayor que es el grupo de los administradores de grandes empresas en los dos años. La tercera columna refleja la diferencia entre la distancia del último años (1999) y la del primer año (1995) dando como resultado el saldo de distancia en el periodo considerado. Valores negativos implican que la distancia se acortó mientras valores positivos lo contrario.

Cuadro 5.5
El Salvador: distancias sociales (1995 y 1999)

Grupo socio-ocupacional	Distancia Social		Saldo de distancia
	1995	1999	
Propietarios de empresas pequeñas	67.4	47.1	-20.3
Trabajadores profesionales del sector público	39.3	26.9	-12.4
Profesionales independientes	43.5	33.7	-9.8
Trabajadores profesionales del sector privado	47.9	44.1	-3.8
Trabajadores agrícolas por cuenta propia	86.2	82.7	-3.6
Trabajadores rurales por cuenta propia	85.9	85.5	-0.4
Asalariados no precarios del sector privado	67.4	67.3	-0.1
Trabajadores urbanos por cuenta propia	81.5	81.6	0.1
Empleadas domésticas	88.6	88.9	0.3
Asalariados precarios no agrícolas	83.8	84.3	0.5
Asalariados no precarios del sector público	63.2	64.0	0.8
Trabajadores no remunerados	92.8	93.8	0.9
Asalariados precarios agrícolas	87.3	88.3	1.0

a No se aplica

Fuente: CEPAL, Encuesta de hogares.

De este cuadro hay que destacar lo siguiente:

- la distancia máxima, para 1995, es de 87.9 puntos que apenas se reduce a 85.8 puntos cinco años después. Como ambas formas jerarquizadoras son piramidales, estas distancias son también relativas;
- como muestra el cuadro 5.5, no ha habido mayores cambios en términos de distancias sociales para la mayoría de los grupos socio-ocupacionales. Los trabajadores profesionalizados del sector público y los profesionales independientes han logrado acortar distancias. Pero, sin lugar a dudas, el mayor logro al respecto es el alcanzado por el empresariado pequeño;

- en términos de distancias entre niveles, para 1995, todas se sitúan por encima de los 20 puntos, insinuando que no hay zonas de fuerte cohesión social. Obviamente, el gran distanciamiento social se localiza entre el nivel superior y el inmediatamente inferior, que es el medio por el vacío del medio-superior, que es de 44.1 puntos, mostrando así el alejamiento de las élites y descohesión social importante;
- al final de la década, las distancias entre niveles muestran una leve mejora en términos de cohesión social con la excepción de la distancia entre el nivel superior y el medio-superior que es de 27.6 puntos, mostrando las dificultades de acceso a la elitización y que si bien la descohesión se reabsorbió, puede emerger en el futuro.

Articulando estos aspectos analíticos, como se ha hecho en los dos capítulos precedentes, se puede tener una idea de las formas y dinámicas jerarquizadoras del segundo lustro de la década pasada y del tipo de estructura social que ha generado.

El año 1995 nos muestra dos fenómenos jerarquizadores importantes. El primero es la fortaleza de la forma jerarquizadora. Y el segundo remite al alejamiento de la élite, constituida por grandes propietarios y sus administradores, del resto de los niveles que implica el vaciamiento del nivel medio-superior con sus consecuencias descohesionadoras. Intentemos de interpretar cada uno de ellos por separado.

Respecto al primero, hemos visto que dos tercios de los ocupados se ubicaban en el sótano del edificio social. Al interior de este nivel inferior se encontraban, como hemos señalado, los trabajadores vulnerables con los cuenta propia, independientemente de su actividad (agrícola o no agrícola) y su localización espacial (rural o urbano). Postularíamos que la existencia de esta amplia base jerarquizadora es, ante todo, un efecto inercial del tipo de modernización excluyente que ha caracterizado por décadas a El Salvador. Lo que señalamos en el capítulo histórico y que hemos recordado en el capítulo referido a Guatemala es aplicable al caso salvadoreño. La respuesta modernizadora de mitad del siglo pasado a la crisis oligárquica fue resuelta por la vía autoritaria. La economía cambió parcialmente, pero no así el modo de control político. Por consiguiente, esta modernización trunca dio lugar a una jerarquización pronunciada cuyos efectos se percibirían aún, a mitad de los 90, a pesar de que el país haya entrado en

otro momento modernizador de signo distinto. De hecho, persiste la misma forma jerarquizadora que Montes (1979) encontró en su estudio de los años 70 sobre estratificación.

El segundo fenómeno es el que tiene que ver con el alejamiento de las élites y la descohesión que generó en la parte superior del edificio social. Al respecto, se puede pensar en dos hipótesis no mutuamente excluyentes aunque nos inclinamos por la segunda. La primera es que esa gran distancia social sería una prolongación de la importancia de la gran propiedad existente pero refuncionalizada a la nueva situación. La segunda apostaría porque tal alejamiento reflejaría los efectos de un proceso de acumulación originaria ligado al modelo acumulativo emergente y, en concreto, a la configuración de esos grupos empresariales en torno a la privatización del sector bancario gracias a sus estrechos vínculos con el poder político y, en especial, con el partido gobernante. O sea, la descohesión existente sería un efecto perverso de la combinación de globalización, a través de la reforma estatal, y poder político ligado a los intereses de clase de ARENA. Un reciente estudio sobre el bloque empresarial hegemónico salvadoreño analiza los vínculos del sistema financiero con una red empresarial entre veintitrés grupos familiares que garantizan el éxito de sus negocios combinando la dominación de ciertos nichos económicos junto con acceso al poder político (Paniagua, 2002).

Para fines de la década, los fenómenos jerarquizadores por destacar son varios. Lo primero es la consolidación elitista que permanece restringida. O sea, el nivel superior es coto privado de la gran propiedad. Por supuesto, habría que explorar de qué tipo de propiedad estamos hablando: de la ya existente refuncionalizada, de la emergente o de una mezcla de ambas. Segundo, el nivel medio-superior se llena de trabajadores profesionalizados. Esto se puede explicar en parte con el proceso de modernización del Estado que no sólo ha buscado la privatización de ciertas actividades, sino también la profesionalización de algunos empleados públicos. Al respecto, hay que mencionar los esfuerzos importantes en la calificación de personal del sistema judicial y de educación en particular. Esta mejora de estos grupos estaría insinuando que con el nuevo contexto globalizador, el conocimiento tiene cierta incidencia en las dinámicas jerarquizadoras como mostró claramente el caso costarricense. Tercero, hay que destacar la mejora muy significativa del empresariado pequeño en términos jerarquizadores, la más acentuada de todas. Hay que recordar que ha

habido reducción de este grupo socio-ocupacional, pero parecería que el mercado ha seleccionado, de manera darwiniana, a los más dinámicos. De ser así, se abrirían perspectivas acumulativas. Y finalmente, la base jerarquizadora sigue siendo prácticamente la misma. Su dimensión disminuye muy levemente; sigue localizándose en el sótano del edificio social; y se mantiene intacta su composición socio-ocupacional (trabajadores vulnerables y cuentapropistas). En este sentido, se puede decir que, a pesar de los cambios en el modelo acumulativo, la inercia jerarquizadora de la pasada modernización prevalece y estos grupos reproducen su condición de “perdedores” tanto en la modernización pasada como en la actual.

Esta última observación nos lleva a que exploremos las relaciones entre jerarquización, pobreza y remesas. Lo primero por mencionar es que no se detecta asociación, en ninguna de las observaciones, entre remesas y jerarquización social. Si bien su incidencia es mayor en los niveles inferiores, su impacto no disminuye paulatinamente según se asciende en la jerarquía social. O sea, la migración es un fenómeno que atraviesa todo el edificio social con la excepción del nivel superior.⁹² Por el contrario, hay asociación, como era de esperar, entre jerarquización e integración sociales para ambos años. La mayor incidencia de la pobreza se encuentra, obviamente, en el nivel inferior: 52.1% en 1995 y 51.1% en 1999. También hay asociación entre integración social y remesas para ambas observaciones en el sentido de que a menor pobreza, mayor la incidencia de este recurso. Esto supone que la hipótesis que las remesas es uno de los mecanismos para superar la indigencia y la pobreza relativa parece plausible. Si nos limitamos a 1999 y al nivel inferior, que es el que concentra casi dos tercios de los ocupados y donde la incidencia de la pauperización es mayor, esta asociación es más fuerte sin diferencias entre áreas urbanas y rurales. Esto nos permite plantear como hipótesis que las remesas estarían jugando un papel de amortiguamiento de los efectos de la jerarquía social pronunciada que caracteriza el reordenamiento social en El Salvador.

92 En 1995, el 15.1% de los ocupados pertenecían a hogares que recibían remesas. Este porcentaje se ha elevado, cinco años más tarde, a 19.3%.

Resumiendo, el proceso jerarquizador salvadoreño, en el segundo quinquenio de los 90, muestra el mantenimiento de una forma jerárquica fuerte. En este sentido, se asemeja al caso guatemalteco pero pensamos que dentro de esta forma ha habido procesos de cambios significativos que alejan la situación cuscatleca de la guatemalteca. O sea, se manifiesta cierta flexibilidad jerarquizadora que puede ser producto del cambio de modelo acumulativo que parece ser un proceso mucho más decantado en El Salvador que en Guatemala. En este sentido y retomando la tipología de procesos de reordenamiento social propuesta en el primer capítulo de este texto, nos inclinaríamos por calificar el proceso salvadoreño como inestable. Esta flexibilización ha sido resultado de un doble proceso de mesocratización que insinúa la conformación de ciertos sectores medios. Por un lado, está el ascenso de los trabajadores profesionalizados beneficiados, probablemente, por el efecto del cambio de modelo acumulativo donde el conocimiento comienza a ser reconocido como recurso clave. Y, por otro lado, también está el ascenso de los pequeños empresarios que es un fenómeno más difícil de interpretar.

Ahondando, como se ha hecho en los dos casos precedentes, en la comprensión del proceso reordenamiento social, el cuadro 5.6⁹³ y las figuras 5.3 y 5.4 nos permiten abordar la jerarquización y las distancias sociales diferenciando entre hombres y mujeres.

93 Este cuadro es similar al 5.2 pero diferenciando por sexo. No obstante, se han incluido un par de columnas que reflejan la feminización de los niveles.

Cuadro 5.6

El Salvador: índices de jerarquización social por sexo (1995 y 1999)

Niveles	1995					1999				
	Hombres		Mujeres			Hombres		Mujeres %		
	PEA ocupada	IJ ^a %	PEA ocupada	IJ ^a	IF ^b %	PEA ocupada	IJ ^a %	PEA ocupada	IJ ^a	IF ^b
Alto (80-100)	1.4	97.8	0.8	102.6	34.4	1.5	105.1	1.1	90.6	53.6
Medio alto (60-79)	0.0	n.a. ^c	0.0	n.a. ^c	n.a. ^c	4.8	69.5	8.5	71.2	124.3
Medio (40-59)	10.3	53.3	16.8	56.2	100.3	11.7	56.6	11.7	52.1	69.4
Medio bajo (20-39)	23.7	33.4	14.5	31.6	37.5	19.2	34.7	12.3	30.7	46.6
Bajo (0-19)	64.7	14.0	68.0	12.0	64.4	62.9	16.3	65.7	13.1	72.5
Total	100.0 (1.217,288)	20.4	100.0 (743,807)	29.0	60.8	100.0 (1.304,134)	34.6	100.0 (905,639)	31.5	68.6

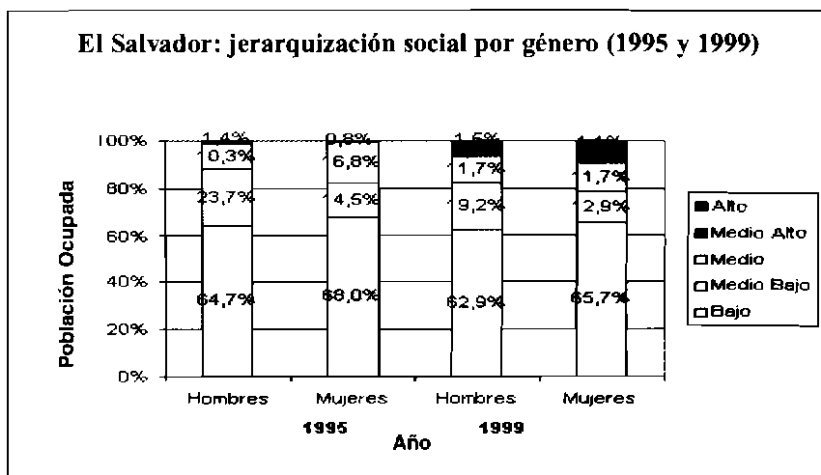
g. Índice de jerarquización

h. Índice de feminización (número de mujeres/número de hombres) x 100

i. No se aplica

Fuente: CEPAL, Encuesta de hogares.

Figura 5.3

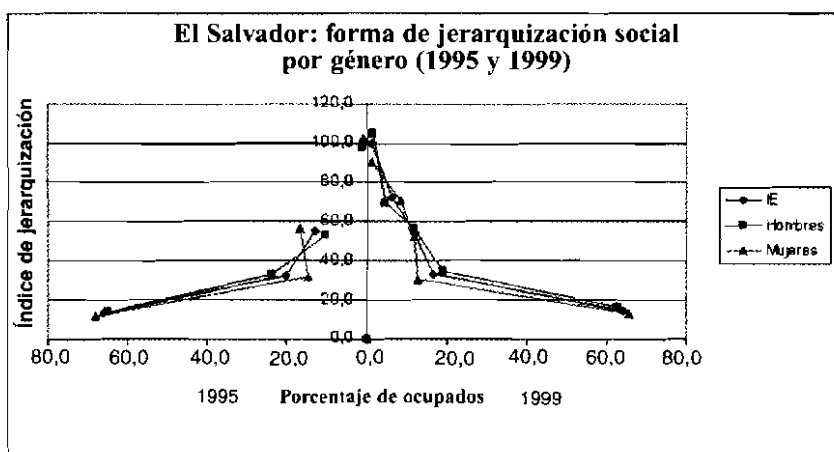


Este cuadro y la primera de las figuras sugieren un par de observaciones:

- para 1995, las mujeres en promedio tiene un índice de jerarquización superior a los hombres que se refleja en que aquellas se encontraban mejor posicionadas en el nivel superior y en el medio. Justamente este último es el único que presenta equilibrio entre hombre y mujeres; el resto de los niveles están masculinizados. Estos resultados se modifican para fines del quinquenio ya que el promedio de jerarquización de los hombres es superior al de las mujeres. Un fenómeno que se reproduce en todos los niveles excepto en el medio-superior que, además, es el único feminizado;
- por su parte, la figura 5.3 muestra como era de esperar que la distribución por niveles para los hombres es similar a la general en ambas observaciones. Por su parte, las mujeres muestran más presencia, en 1995, en el nivel medio; un fenómeno que se desplaza al nivel medio-alto a fines de la década.

La figura 5.4 nos permite observar las formas jerarquizadoras tanto de hombres como de mujeres y compararlas.

Figura 5.4



Varias observaciones al respecto:

- en 1995, la forma jerarquizadora de mujeres tiende a diferenciarse de la de los hombres, así como de la general, por el mayor ensanchamiento del nivel medio que cuestiona la clara naturaleza jerárquica de las otras dos formas;
- pero, para 1999, las formas masculina y femenina tienden a asemejarse. La diferencia por resaltar entre ambas es que la cúspide la femenina es menos elevada que la masculina mostrando, como ya se ha mencionado, que el proceso jerarquizador de ese lustro ha beneficiado más a los hombres.

Regresando al cuadro 5.6 podemos evaluar las distancias sociales entre hombres y entre mujeres. Al respecto, hay que señalar lo siguiente:

- la distancia máxima es mayor para las mujeres (90.6 puntos) que para los hombres (83.8) en 1995. Pero, como ya se ha señalado, hay cambios en términos de género a fines del lustro y es entre los hombres que se establece una mayor distancia (88.8 puntos) que entre las mujeres (77.5 puntos). Debido a las formas jerarquizadoras estas distancias máximas coinciden con las relativas;
- en términos de distancias entre niveles, para 1995, no hay diferencias entre hombres y mujeres. Para ambos la gran distancia es la que se establece entre el nivel superior y el inmediato inferior que es el medio por el vacío del medio-superior. Sin embargo, para 1999, la distancia entre el nivel superior y el medio-alto, para los hombres, es de 35.6 puntos mientras que para las mujeres es de apenas 19.4 puntos. Es decir, para los primeros se insinúa que el problema de descohesión no parecería que está resuelto. Por su parte, las mujeres muestran más cohesión.

Como se hizo para la jerarquización en general, se puede articular todas estas dimensiones analíticas para mostrar cómo las diferencias de género afectan las dinámicas de jerarquización y profundizar así la comprensión de estas que realizamos previamente. Al respecto, hay dos fenómenos que deben ser resaltados.

En 1995, lo más destacable es el ensanchamiento del nivel medio en el caso de las mujeres. Es un efecto de la importante presencia femenina tanto como trabajadoras del sector público, pero también del privado. Es el único atisbo de efecto redistributivo que se detecta en la forma jerarquizadora como el que se detectó en Guatemala. Detrás de ello se encuentra, en nuestra opinión, no tanto la lógica redistributiva estatal, aunque el empleo público sea producto directo, sino fundamentalmente la lógica emancipadora de las mujeres. Este fenómeno persiste cinco años después pero ya ubicado en el nivel medio-alto.

Por el contrario, en 1999, lo más relevante acaece del lado de los hombres. Si bien en términos generales se ha visto que la descohesión inicial, resultante del vacío en el nivel medio-superior, se reabsorbe, este fenómeno no parece muy evidente en la forma jerarquizadora masculina. Es el punto de mayor distancia social y, por tanto, insinúa el mantenimiento del peligro de descohesión social, al menos para los hombres.

5.3 Tendencias futuras

El análisis del apartado precedente nos muestra varios fenómenos en las dinámicas jerarquizadoras del último lustro sobre las cuales queremos reflexionar con vistas al futuro próximo.

El primer fenómeno por resaltar y, tal vez, el más importante es el mantenimiento de una forma de jerarquización muy robusta. Nuestra hipótesis al respecto es que esta es producto de una fuerte inercia histórica de exclusión social donde las dinámicas distributivas del pasado no han tenido mayor incidencia. La finalización del conflicto y la emergencia de un nuevo modelo acumulativo no parece que hayan modificado, de manera sustantiva, este rasgo jerarquizador central. No obstante, también hemos visto la incidencia de las remesas en el nivel más bajo, lo cual tiene una doble consecuencia. La primera, inmediata, es su contribución a superar la pobreza lo que hace que esa permanencia en el sótano del edificio social sea más llevadera. El segundo efecto de las remesas es la inversión en capital humano, haciendo que nuevas generaciones puedan afrontar mejor su inserción al mercado de trabajo y facilitando el acceso al conocimiento. Si estos efectos se producen, pueden, haber cambios en las dinámicas jerarquizadoras futuras.

Por consiguiente, hay varias cuestiones que se plantean para el futuro respecto de la base jerarquizadora. La primera es detectar si el nuevo modelo acumulativo puede generar algún tipo de dinámica distributiva que cuestione la fuerte inercia histórica de exclusión social. La segunda tiene que ver con la evolución futura de las remesas en el sentido de disminuir la pobreza y hacer tolerable la forma jerárquica tan acentuada. Y finalmente, está el impacto en términos de inversión en capital humano. En este caso, se plantean toda una serie de interrogantes respecto al acceso al conocimiento que ya señalamos para el caso costarricense.⁹⁴

Un segundo fenómeno por destacar es la composición del nivel superior que aparece como un proceso restringido a la gran propiedad. Ya hemos señalado que la naturaleza de tal propiedad puede haber cambiado en el tiempo y haber devenido heterogénea. Pero lo que interesa ahora es la dificultad de acceso a tal nivel superior, un fenómeno que se acentúa en el caso de los hombres. O sea, si bien la descohesión social en la parte superior del edificio social se reabsorbió a fines del período considerado, el peligro descohesionador sigue ahí presente. La cuestión clave es saber si hay una tendencia hacia la transnacionalización por parte de las élites salvadoreñas.⁹⁵ Si fuera así, este grupo tendería a desnacionalizarse incorporándose a la denominada burguesía transnacionalizada y la descohesión social en la parte superior del edificio social emergería de nuevo. Si, por el contrario, tal tendencia es limitada se mantendría la cohesión a ese nivel del edificio social.

94 Al respecto, se argumentó lo siguiente: el carácter público o privado de la educación y su relación a la calidad de esta; adecuación entre oferta educativa y necesidades del nuevo modelo acumulativo ya que una aspiración generalizada a grados altos educativos puede resultar disfuncional por saturación mientras perfiles educativos más especializados, con cierta flexibilidad, pueden ajustarse mejor a los requerimientos de la demanda laboral; y tercero, plantea la centralidad del desarrollo de empleabilidad en sus diferentes dimensiones (capital humano y competencias; generación de una cultura del riesgo; y formación de identidades más reflexivas) en el sistema educativo para afrontar las nuevas dinámicas laborales que la globalización impone.

95 La respuesta de Robinson (2003) es inequívocamente afirmativa.

Finalmente, tenemos la problemática de niveles medios que tiene, ante todo, importancia política para la consolidación del proceso democrático dada la larga tradición autoritaria de ejercicio del poder en el país. Al respecto, hay dos fenómenos por destacar. Por un lado, están los trabajadores profesionalizados estatales y los profesionales independientes que han logrado acceder al nivel medio-superior. El interrogante es si van a poder mantenerse en esa ubicación. Gran parte de la respuesta reside en la importancia que va a tener el recurso conocimiento en la forma de globalización del país. Vías “altas”, apostando por capital humano, lo reforzarían mientras vías “bajas”, privilegiando costos laborales bajos, lo debilitaría. Aquí, surge la cuestión del desarrollo de nuevas actividades exportadoras de distinta naturaleza que la de la industria de maquila que, en su forma actual, supone una apuesta por vías “bajas”. El otro fenómeno es el dinamismo del pequeño empresariado. La cuestión por indagar es si las dinámicas acumulativas se restringen a espacios económicos aún no controlados por la globalización o si, por el contrario, se trata de procesos de inserción en el mercado global. Lo primero mostraría un horizonte histórico limitado y, por tanto, dinamismo acumulativo espurio. Lo segundo plantea toda una serie de retos que tiene que ver con el acceso al conocimiento, al manejo del riesgo sistémico y el apoyo institucional que puede hacer viable el desarrollo de las empresas pequeñas en el mercado global.⁹⁶

Por consiguiente, la evolución de la forma jerarquizadora en El Salvador depende de múltiples factores. Pero la cuestión clave en tal evolución es determinar si hay posibilidades de superar esa forma jerárquica acentuada que la naturaleza excluyente del proceso modernizador previo ha impuesto, haciendo innecesario el efecto de amortiguamiento que las remesas jugarían en la aceptación de tal jerarquización en la base del edificio social.

96 Al respecto, véase Pérez Sáinz (2002)

CONCLUSIONES

Como se mencionó en la introducción de este texto, se quiere finalizarlo retomando el análisis comparativo entre los tres casos de estudio. Recordemos que comparten una matriz común histórica que se ha manifestado en diversos momentos desde la finalización de la colonia: en la inserción en el mercado mundial a mediados del siglo XIX, a través de un mismo producto (el café); en la modernización que se inició a través de la diversificación agroexportadora y se continuó con una industrialización sustitutiva de importaciones que mostró dos rasgos comunes (su carácter tardío y su dimensión regional); en la crisis de los 80 que tuvo para los tres casos un carácter político ya que los conflictos bélicos tuvieron repercusiones regionales que afectaron incluso a Costa Rica; y en la inserción en el proceso globalizador a partir del mismo tipo de actividades (nuevas agroexportaciones, industria de exportación, turismo e incluso migración). Por consiguiente, a pesar de sus especificidades, estos tres países comparten una serie de similitudes que los diferencian de otros países latinoamericanos y justifica su comparación. Aún más, como enfatizamos en la introducción, esta perspectiva comparativa ayuda a una mejor comprensión de la especificidad de cada caso.

En este sentido queremos retomar las principales conclusiones analíticas de los tres capítulos precedentes para profundizarlas desde una perspectiva comparativa regional. Recordemos que se están ante tres tipos diferentes procesos de reordenamiento social en la década pasada: abierto en Costa Rica, cerrado en Guatemala e inestable en El Salvador. La búsqueda de las lógicas históricas de estos resultados es lo que nos concierne en los próximos párrafos. Para ello queremos tomar en cuenta tres momentos históricos: el fundacional que remite a la inserción en el mercado mundial a través del café; la redefinición modernizadora de mitad del siglo pasado; y el actual momento globalizador.

Respecto al momento fundacional, lo primero por destacar es que los tres países considerados corresponden a los casos exitosos de inserción en el mercado mundial de la región centroamericana.⁹⁷ Pero, el acceso al recurso clave (la tierra) y la base socio-laboral de la producción cafetalera fue distinta en cada caso y establecieron, desde el mero inicio, diferencias que afectaron la configuración del orden social. El cuadro 6.1 resume la interpretación que hacemos y que desarrollamos a continuación.

Cuadro 6.1
Elementos de estructura social en el momento fundacional

Elementos	Costa Rica	Guatemala	El Salvador
Acceso a la tierra	Abierto (economía campesina)	Semi-cerrado	Cerrado
Sistema laboral	Familiar	Coercitivo	Asalariado
Sujetos dominantes	Burguesía comercial	Oligarquía terrateniente	Oligarquía terrateniente
Sujetos subalternos	Campesinado	Ladinos (enganchadores) e indígenas (campesinos de subsistencia)	Proletariado agrícola pauperizado
Orden social	Jerarquización moderada	Jerarquización fuerte y rígida	Jerarquización fuerte

97 En el caso nicaragüense tal inserción tuvo efectos más limitados, y en Honduras, la actividad cafetalera fue más tardía.

La primera dimensión que tomamos en cuenta es el acceso a la tierra que constituyó, sin lugar a dudas, el recurso clave de aquel entonces, el medio estratégico de producción y, por tanto, en el gran articulador societal. Al respecto, el contraste más nítido se establece entre Costa Rica y El Salvador. En el país meridional, con la excepción de la zona al este de Cartago, la gran parte del espacio cafetalero se caracterizó por las posibilidades de acceso, debido a la existencia de frontera agrícola, que permitió el desarrollo de una economía campesina. Por su parte, el caso cuscatleco corresponde a una situación clásica de acumulación originaria. La privatización de las tierras supuso la desaparición de las tierras comunales, municipales o pertenecientes a comunidades indígenas, conllevando una fuerte concentración de este recurso en unas pocas manos. Este mismo fenómeno concentrador acaeció también en Guatemala, pero este caso no es idéntico al salvadoreño. Hubo expropiación de tierras eclesiales, que constituían una parte importante de las tierras cultivables, así como de tierras comunales indígenas. Pero también el café se desarrolló a partir de la transformación de haciendas ganaderas y de la colonización de tierras vírgenes. Igualmente, hay que mencionar que las comunidades indígenas, ubicadas en alturas no propicias para el cultivo del café, mantuvieron el control de unas pocas de las tierras, las que aseguraban la reproducción en épocas que no era necesaria la mano de obra, aunque la mercantilización que indujo la dinámica cafetalera cambió la estructura de la propiedad en los ámbitos comunitarios.

El sistema laboral complementa la primera dimensión. Ya hemos especificado sus características en cada país en el capítulo histórico. Recordemos que el sistema familiar predominó en Costa Rica aunque al este de Cartago el salarial tuvo presencia. Pero fue, sin lugar a dudas, en El Salvador que este segundo sistema laboral se generalizó. En este sentido, el caso cuscatleco se ajusta mejor al proceso clásico de acumulación originaria, no sólo por la mercantilización de la tierra, sino también del trabajo con la constitución de un proletariado agrícola. Por el contrario, en Guatemala la disociación de estos dos factores llevó a que el sistema laboral tuviera que fundamentarse en la coerción extraeconómica para movilizar la fuerza de trabajo.

Estos procesos dieron lugar a sujetos sociales claves dentro de cada sociedad que se reflejan en la tercera fila de la matriz que analizamos. En cuanto a Costa Rica, emerge un campesinado pequeño y medio que constituye el “labriego sencillo”, referente privilegiado de la

imaginación de la Nación. El corolario es que los sectores dominantes focalizaron su control económico en el procesamiento del café y su comercialización; o sea, su relación con la tierra no fue tan intensa como en El Salvador y Guatemala. Esto supone que en el caso costarricense se puede hablar de la configuración de una burguesía mientras en los otros dos se está, inequívocamente, ante sendas oligarquías terratenientes: con peso socio-demográfico muy reducido⁹⁸ y con intensos vínculos con la tierra no sólo materiales, sino también simbólicos. Sin embargo, estos dos países difieren en términos de los sujetos sociales subalternos. En el caso cuscatleco se está ante un proletariado agrícola sometido a la pauperización mientras que la configuración guatemalteca es un poco más compleja. Hay un campesinado limitado a la subsistencia precaria y emerge la figura del enganchador que posibilita la movilidad de la fuerza laboral. Este vínculo adquiere connotación étnica: los últimos son ladinos y los primeros indígenas.

El resultado de estas dinámicas es que, desde el momento fundacional, el orden social es moderadamente jerárquico en Costa Rica, al contrario de los otros dos casos. La relación con la tierra del grupo dominante explica la diferencia. Además, la falta de coincidencia en términos de sujetos subalternos entre El Salvador y Guatemala cualifican de manera distinta la robustez jerárquica. Las distinciones étnicas introducen rigidez ya que recuperan el orden racial de la colonia y lo redefinen. Por el contrario, en El Salvador por la proletarianización y la “desindigenización” rampante a partir de 1932⁹⁹, no nos parece oportuno utilizar tal calificativo.

Por consiguiente, se puede decir que de nuestra propuesta de tipología de procesos reordenamiento social, el eje de forma jerarquizadora comienza a configurarse ya desde este momento fundacional. En Costa Rica se vislumbra una jerarquización moderada que se precisará en el siguiente momento: el de la redefinición modernizadora nacional. En El Salvador se insinúa, por el contrario, una forma robusta de jerarquización. Pero, es en Guatemala donde este momento

98 Las famosas catorce familias de la oligarquía salvadoreña son el ejemplo más nítido al respecto. En Guatemala, un país más extenso, hubo cierta regionalización de esta oligarquía como la incorporación de migrantes alemanes en la Alta Verapaz y en otras regiones.

99 La represión del levantamiento en los Izalcos, conllevó la identificación entre indígena y comunista lo que supuso la supuesta desaparición –o tal vez ocultamiento– de indígenas más evidente de la región.

fundacional tiene más incidencia. El orden social cafetalero no sólo se muestra fuertemente jerárquico, sino, por refuncionalizar lógicas históricas de más larga data a través de la dimensión étnica, incorpora la característica de rigidez recreada de la estructura colonial. O sea, en este país, ya desde el momento fundacional, se configura también la dimensión referida a la naturaleza de la jerarquización.

Como se ha mencionado en el capítulo histórico, la crisis del café conllevó la del orden social que había generado abriendo paréntesis democratizadores en los que se cuestionaron el poder oligárquico, especialmente en Guatemala. También hemos señalado que sólo en Costa Rica, esta crisis tuvo una salida democrática, mientras en los otros dos casos se dio una involución autoritaria que degeneraría en terrorismo de Estado, lo que sería una de las causas que originó los conflictos bélicos en Guatemala y El Salvador. O sea, la modernización en estos países fue oligárquica mientras que en el caso costarricense posibilitó la configuración de un Estado desarrollista y benefactor. En este país, la modernización se basó en un contrato social que caracterizaríamos de ciudadanía pasiva.¹⁰⁰ Es a partir de estos elementos que elaboramos el cuadro 6.2 cuyos contenidos vamos a desarrollar en los próximos párrafos.

100 Por este término entendemos que el Estado ofreció participación política, a través de un sistema político basado en un partido único y prácticas corporativistas, y sobre todo servicios sociales a cambio de neutralización de la conflictividad socio-política.

Cuadro 6.2

Elementos de estructura social en el momento modernizador

Elementos	Costa Rica	Guatemala	El Salvador
Acceso a nuevos recursos: • Tierra en nuevas agroexportaciones • Otros medios productivos en industrialización • Educación	Restringido No cerrado Abierto	Restringido No cerrado Cerrado (acentuado para los indígenas)	Restringido No cerrado Cerrado
Sistema laboral	Empleo público Campesinado medio	Binomio mini-latifundio/ informalización urbana	Binomio mini-latifundio/ informalización urbana
Sujetos dominantes	Burguesía diversificada	Oligarquía diversificada	Oligarquía diversificada
Sujetos subalternos	Sectores medios	Masas rurales empobrecidas	Masas rurales empobrecidas
Orden social	Jerarquización moderada y rígida	Jerarquización fuerte y rígida	Jerarquización fuerte y rígida

En la primera fila tenemos los nuevos recursos que incorpora la modernización, donde especificamos tres rubros. Pero antes de abordarlos recordemos, ya que no está señalado en el cuadro, pero se mencionó en el capítulo histórico, que el café tuvo su propia modernización, lo que supuso que el acceso a este producto ya no sólo pasaba por la tierra sino también por la tecnología. De esta manera, se acentuaban los problemas de acceso. Las nuevas agroexportaciones (caña de azúcar, algodón y ganadería) eran actividades extensivas por lo que acceso, en términos de tierra, era restringido incluso en Costa Rica. Distinto es el caso de la industria, donde, al no incidir la tierra como medio productivo, fue más accesible aunque la tecnología discriminaba también. Al respecto, recuérdese lo mencionado en el capítulo histórico que este proceso industrializador no conllevó un proceso acumulativo originario clásico destructor de la producción artesanal, sino que la refuncionalizó. Finalmente, hemos querido introducir un recurso intangible, propio de la modernización, que no corresponde a los medios de producción tradicionales: la educación. Es con relación a

éste que se establecen las diferencias más nítidas entre Costa Rica y los otros dos países; además, en Guatemala las dificultades de acceso educativo se acentuaron en el caso de los indígenas, reforzando así el orden étnico. En el fondo de estas diferencias se encuentra la salida a la crisis oligárquica y el tipo de modernización resultante que hemos señalado en el párrafo precedente.

Al respecto, es importante mencionar que sectores reducidos de mujeres, en los tres países, tuvieron acceso al recurso educativo que encontró reconocimiento social en el empleo público. Hemos argumentado que este fenómeno corresponde a una tendencia propia de la modernización y que tiene que ver con la emancipación femenina. Este fenómeno se ha reflejado en las tres formas jerarquizadoras a inicios de los 90, donde las mujeres se distancian de las formas generales, predominantemente, masculinas.

En relación con sistema laboral, los casos guatemalteco y salvadoreño tienden a semejarse. En el agro se consolida el famoso binomio grandes fincas exportadoras/pequeñas propiedades de subsistencia con proletarización temporal y campesinización funcional para la reproducción de la fuerza de trabajo. Esta situación alcanzó su expresión más depurada en Guatemala, pero también acaeció, en menor medida, en El Salvador, donde el nivel de proletarización, por razones históricas ya señaladas, era más acentuado. También estos dos países se asemejan en la informalización urbana creciente y orientada más bien hacia la subsistencia que hacia la acumulación. Por el contrario, en el caso costarricense, lo que hay que destacar es la generación importante de empleo público, un fenómeno que responde tanto a la configuración de un Estado desarrollista y benefactor como al acceso abierto a la educación. El empleo público fue el correlato urbano de sectores medios que se expandieron y se consolidaron en este país.

La modernización, en tanto que diversificó las opciones acumulativas, diversificó también a los sectores dominantes. Pero esta diversificación tuvo sentido distinto de acuerdo la naturaleza modernizadora. Cuando esta fue oligárquica, la tierra siguió siendo la principal referencia acumulativa como fue en el caso guatemalteco y salvadoreño. Por el contrario, en Costa Rica se dio una diversificación más desarrollada, heterogeneizando más a los sectores dominantes.

En cuanto a los sectores subalternos, en el caso costarricense lo más importante por destacar es la formación de amplios sectores medios cuyo núcleo lo constituyó el empleo público. Por el contrario, en

Guatemala y El Salvador lo más relevante fue la constitución de masas rurales (incluyendo distintos tipos de campesinado y proletariado agrícola) empobrecidas a niveles tales que generaron condiciones para los conflictos bélicos, como respuesta a un orden social tan excluyente.

En este sentido, se puede decir que en estos dos países, el momento modernizador consolidó el orden social gestado en el que hemos llamado momento fundacional. Además, tal orden adquirió también en el caso salvadoreño el calificativo de cerrado como ya tenía el guatemalteco. La coincidencia en la salida política a la crisis oligárquica explicaría tal convergencia. De la misma manera, el momento modernizador consolidó la jerarquización moderada del orden social en Costa Rica. Por otro lado, se puede pensar que el desarrollo y la consolidación de clases medias habrían generado una estructura consolidada, y por tanto rígida, y que en términos de reordenamiento social y siguiendo nuestra propuesta de tipología, habría que calificar al proceso de ese período como mesocrático. En cierta manera, la forma jerarquizadora de inicios de los 90, tal como se ha podido apreciar en el capítulo tercero, insinúa en la parte inferior del edificio social esa naturaleza mesocrática.

La crisis de los 80 supone la finalización de este momento modernizador que había mostrado sus límites económicos desde mitad de la década anterior. Como hemos argumentado, esta crisis fue, fundamentalmente, política signada por la conflictividad bélica de la región que tuvo en dos de los casos que consideramos, escenarios de confrontación directa. La resolución del conflicto nos parece que tuvo efectos claves en los procesos jerarquizadores de los 90. Nuestra hipótesis es que, en Guatemala, donde el conflicto fue ganado estratégicamente por el ejército, los sectores dominantes no vieron la necesidad de cambiar el orden social que venían reproduciendo desde el momento fundacional del café. En cambio, en El Salvador, la situación de empate bélico conllevó a que los sectores dominantes llevaron a cabo redefiniciones importantes¹⁰¹. Por un lado, al interior de ellos la élite cafe-

101 Como se sabe, este fue proceso que tuvo su "intelectual orgánico", FUSADES, y que además fue apoyado por el Gobierno de los Estados Unidos. Esta reconversión empresarial salvadoreña fue la más exitosa de las que intentó la administración republicana en su estrategia contrainsurgente en la región durante los 80 e inicios de los 90.

talera fue desplazada por sectores que se apropiaron de la privatización de la banca estatal (el ajuste funcionó como auténtica acumulación originaria) y comenzaron a capitalizar el esfuerzo mayor de ahorro que conoce la historia de ese país: las remesas de la migración. Este fenómeno mostraba también como sectores subalternos, por razones políticas inicialmente y económicas luego, cuestionaban la fortaleza y rigidez del orden social a través de la salida. Por otro lado, los nuevos sectores dominantes si bien mantuvieron el orden fuertemente jerárquico, sí tuvieron que ceder en su rigidez y flexibilizarlo.

En el caso costarricense ya hemos señalado que la ventaja, de lo que hemos denominado “renta geopolítica”, posibilitó que el ajuste estructural fuera más temprano, gradual y consensuado, sin grandes costos sociales. O sea, la naturaleza moderada de la jerarquización no fue cuestionada, pero pareciese que se inició la flexibilización de la estructura mesocrática de la modernización, la cual se profundizó en los 90.

Por consiguiente, estos antecedentes históricos nos sirven para entender las formas estratificadoras de inicios de los 90 y, en parte, los procesos jerarquizadores que siguieron. Así, en Costa Rica pudimos apreciar la inercia histórica del contrato social establecido desde 1948, en la forma romboide de la parte inferior del edificio social que agrupaba la gran mayoría de la fuerza laboral. Las lógicas redistributivas estatales habían consolidado un orden mesocrático. Pero la crisis y el ajuste también mostraban sus efectos en la parte superior del edificio social, insinuando que la rigidez modernizadora comenzaba a disolverse. En Guatemala, el orden fuertemente jerárquico y rígido se mostraba impávido. También en El Salvador, tal naturaleza jerárquica se reproducía, pero los cambios que estaban gestándose anunciaban que, al menos, la rigidez no se perpetuaría.

Los procesos de los 90, que inauguran el actual momento globalizador, reforzaron estas tendencias. En Costa Rica la inserción en la globalización ha sido múltiple (nuevas agroexportaciones, industria de exportación y turismo; e incluso la migración como país receptor). Pero lo más relevante es que algunas de estas actividades han optado por una “vía alta” de inserción, lo que ha supuesto que el conocimiento se haya convertido en un recurso clave. La evidencia muestra que sectores profesionales, ubicados en el nivel medio-alto del edificio social a inicios de la década, se han apropiado eficazmente de este recurso consiguiendo elitizarse. El efecto general ha supuesto la reducción de distancia sociales acentuando el carácter moderado de la jerarquía social. Pero hay que tener cuidado con esta primera lectura,

de naturaleza optimista, porque hay dos efectos que no pueden obviarse. El primero es la fractura social que parecería se ha operado en la parte superior del edificio social donde las élites se han quedado descolgadas de los sectores medios. Y el segundo es la consolidación de un sótano social, donde los trabajadores denominados vulnerables parecen estar reclusos. El resultado del proceso reordenamiento social ha sido la apertura en la cual se muestra un orden jerárquicamente moderado y flexible.

Guatemala también ha tenido inserciones en el proceso globalizador similares a la costarricense, pero con el cambio de dirección del fenómeno migratorio (o sea, es un país emisor de mano de obra). No obstante, la intensidad de estas inserciones parece ser menor y, sobre todo, no hay atisbo de incursiones por “vías altas”. Claramente, Guatemala es un país de “vías bajas” en la globalización. Esto ha supuesto que si bien ha habido ciertas dinámicas sociales, el orden jerarquizador resultante sigue siendo el mismo: robusto y rígido. Es decir, el resultado del proceso de reordenamiento social en la década pasada ha sido el cierre. No obstante, es importante destacar que dentro del mundo indígena se han operado cambios significativos. En este sentido, se puede postular que la consolidación de sectores medios ha dado como resultado la presencia política de los indígenas.

El proceso jerarquizador en El Salvador está signado por la incertidumbre. Mantiene la naturaleza fuertemente jerárquica, pero se ha flexibilizado, como se acaba de decir, por el resultado del conflicto bélico y por la importancia del fenómeno migratorio. Este supone que salida y remesas, como hemos postulado, parecen ser un “bálsamo” efectivo para aceptar la robustez jerárquica que mantiene aún esta sociedad. Es el caso donde se manifiesta de manera más clara el cambio de modelo acumulativo y el fin del orden gestado en el café y en otras actividades agrarias. No obstante, el nuevo modelo no cuestiona el otro elemento clave del pasado: la mano de obra barata como se manifiesta en el tipo de industria de exportación que predomina (la maquila de confección con procesos limitados de “upgrading”). Además, su “industria” más eficiente es la migración de mano de obra, verdadero eje central de nuevo modelo acumulativo a través de las remesas.

Concluamos con los escenarios para un futuro próximo que dependen, en gran parte, de cómo cada país se está insertando en el proceso globalizador y de las opciones que puedan asumir los sectores dominantes.

Comencemos con Guatemala que nos parece el caso con las perspectivas más pesimistas. Hemos señalado que su inserción es por la “vía baja” por lo que ésta no parecería que sea generadora de dinámicas importantes de cambio fuera de impactos a escala local que pueden generar una nueva geografía socio-económica. La clave reside en la actitud de los sectores dominantes. Parecería que la actual crisis del café pudiera suponer el cierre del ciclo histórico iniciado en el siglo XIX y que se ha prolongado hasta el presente. O sea, esta crisis pudiera actuar como un “revulsivo” para estos sectores. Pero, del lado del campo de lo político, que es donde tales cambios deben operarse, la situación no se muestra muy propicia para el optimismo. El Estado, tradicionalmente con muy poco peso, ha quedado reducido casi a su expresión mínima. La escena política está muy fragmentada y los sectores dominantes no han mostrado mayor capacidad (y, más probablemente, interés) por configurar organizaciones partidarias que representen sus intereses y los procesen en la arena electoral. Tampoco es muy clara la actual relación de estos sectores con el ejército, actor clave de la vida política guatemalteca. Tras ello, planea la sombra de la corrupción y del narcotráfico con sus efectos consabidos. Pero no todo es negativo. Hay dinámicas de afirmación socio-económica de los indígenas con la consolidación de sectores medios y está la migración como salida. Pero la clave reside en los sectores dominantes que, dado el orden fuertemente jerárquico y rígido, son los que tiene la posibilidad de redefinirlo. Esto supone un replanteamiento de su cosmovisión en distintos planos. En lo económico implica el paso de una cultura rentista, enraizada en la tierra y en privilegios económicos, a una de competitividad propia de la globalización. También hay necesidad de transformación en el campo de la cultura política, abandonando los valores autoritarios por democráticos. Se podría decir que hay indicios de cambio en estas dos direcciones¹⁰², pero en términos sociales lo crucial es la transformación de la cultura racista respecto a la población indígena y que se proyecta al resto de los sectores populares. Este es un cambio que implica una auténtica revolución de

102 Por ejemplo, la actitud opositora de la mayoría de los sectores empresariales al autogolpe de Serrano sería indicativa de apuesta por la democracia. También habría que mencionar las difíciles relaciones entre el gobierno del FRG y los empresarios que habría tenido consecuencias en cómo mirar a la política.

mentalidades por ser valores cuyos orígenes son seculares. Por muchos cambios que se den en el plano de lo económico y lo político, si no hay transformación en el socio-étnico, no se puede esperar grandes iniciativas. Por consiguiente, el gran interrogante es si van a ser prisioneros de su propia Historia, y la que han impuesto al país, perpetuando el mismo orden social con modificaciones menores o van a ser capaces de abrir opciones con miras al futuro.

Como se ha dicho en varias ocasiones, El Salvador es el caso donde el modelo acumulativo ha sido redefinido de manera más drástica con la pérdida de la tierra como referente económico y, sobre todo, de poder. Pero, como también se ha insistido, esta transformación tiene dos debilidades. El cambio ha sido posible por el masivo fenómeno migratorio y el flujo de remesas que ha generado. Esta modalidad de inserción globalizadora depende de que tal flujo sea sostenible lo cual genera muchas dudas. La segunda debilidad es que otras modalidades de inserción muestran “vías bajas” como el caso de la maquila de confección. En este sentido, no hay mayores diferencias con el caso guatemalteco. Se ha desplazado la tierra, pero no la mano de obra barata como factor competitivo en el mercado globalizado. La gran ventaja salvadoreña respecto a su vecino septentrional es que los sectores dominantes, como resultado del desarrollo del conflicto bélico, han operado una importante transformación y, por tanto, estarían más abiertos a redefiniciones de los lastres del pasado; o sea, a poder superar el carácter fuertemente jerárquico de la estructura social. El análisis del proceso de reordenamiento social ha mostrado que las dinámicas sociales se han flexibilizado hasta cierto punto, especialmente del lado de los sectores medios (ciertos grupos de trabajadores profesionalizados y el empresariado pequeño). De hecho, la clave se ubica ahí, en la posibilidad de que se consoliden sectores medios, mínimamente amplios, que puedan proponer vías más “altas” de inserción en la globalización, basadas en el conocimiento, además de constituir un referente sólido para apuntalar el proceso democrático.

Finalmente, no hay lugar a dudas de que Costa Rica presenta el balance más optimista. El momento globalizador no ha cuestionado la naturaleza moderadamente jerárquica del orden social, sino lo contrario, ya que las distancias sociales se han acortado. Además, hay ejemplos de inserciones de “vía alta”. Pero hemos advertido del peligro de quedarse en el optimismo de esta primera lectura ya que hay dos problemas serios. El primero es el lastre de los grupos recludos

en el sótano del edificio social, que parece ser el precio pagado por el proceso globalizador. Su mantenimiento está insinuando que la exclusión tiene legitimidad al contrario del pasado. Es decir, se estaría ante una situación de marginalidad y, por tanto, la naturaleza moderada de la jerarquización adquiere un significado distinto que en el pasado. Y el segundo problema es la fractura operada en la parte superior del edificio social. En la posibilidad de reabsorberla o no se juega, en gran parte, el destino de la sociedad costarricense. Ya señalamos los dos escenarios: la refundación a base de un nuevo contrato social que reflejaría una redefinición de los sectores medios o la fragmentación de la sociedad. El campo estratégico lo representa el conocimiento que ya se ha insinuado como el nuevo recurso clave, jugando el mismo papel que tuvo la tierra en el siglo XIX. La clave es el papel que juegue el Estado en facilitar un acceso democrático a tal recurso.

Concluyendo, como se puede apreciar, las tres sociedades se encuentran en coyunturas claves donde tienen que afrontar el peso de su Historia. El cómo la interpretan, especialmente los sectores dominantes, depende de si la Historia será un lastre para afrontar el futuro o un referente respecto al cual reflexionar para impulsar órdenes sociales más abiertos y solidarios.

BIBLIOGRAFÍA

- Acuña Ortega, V.H. (1986): “Patrones del conflicto social en la economía cafetalera costarricense (1900-1948)”, *Revista de Ciencias Sociales*, N.º 31.
- (1993): Clases subalternas y movimientos sociales en Centroamérica (1870-1930), en V.H. Acuña Ortega (ed.): *Historia General de Centroamérica. Las repúblicas agroexportadoras (1870-1945)*, (Madrid, FLACSO/Sociedad Estatal Quinto Centenario).
- Adams, R. (1970): *Crucifixion by Power*, (Austin, Texas University Press)
- Adams, R. y Bastos, S. (2003): *Relaciones étnicas en Guatemala, 1944-2000*, (Antigua, CIRMA).
- Aldeman, J. (Ed.) (1999). *Colonial Legacies. The Problem of persistence in Latin América History* (New York, Routledge).
- Agurto, S. (1998) “El sector informal urbano, 1992-1998”, *El Observador Económico*, N.º 83.
- Altenburg, T. (1993): Estudio sobre efectos multiplicadores de las Zonas Francas de Exportación sobre el desarrollo nacional. *Informe* preparado para la Corporación de la Zona Franca de Exportación, S.A.
- Andrade-Eekhoff, K. (1998a): *Las Hermanas y Los Hermanos Cercanos: A Case*

- Study on International Migration, Santa Elena, Usulután, El Salvador. **Ponencia** presentada en la reunión de Latin American Studies Association, Chicago, septiembre.
- . (1998b): Mercado laboral y equidad en El Salvador, en E. Funkhouser y J. P. Pérez Sáinz (eds.): **Mercado laboral y pobreza en Centroamérica**, (San José, FLACSO/SSRC).
- . (2003): **Mitos y realidades: El impacto de la migración en los hogares rurales**, (San Salvador, FLACSO).
- AVANCSO (1994): El significado de la maquila en Guatemala. Elementos para su comprensión; **Cuadernos de Investigación**, (Guatemala, AVANCSO).
- Baumeister, E. (1991): “La agricultura centroamericana en los ochenta”, **Polémica**, N.ºs14-15.
- BCCR (2001): Importancia de las empresas de alta tecnología en Costa Rica, **ponencia** presentada al seminario ‘Industrial Upgrading, Employment and Equity in Costa Rica: Implications of an Emerging Chain in Electronics’, organizado por SSRC, FALCSO-Costa Rica y CODETI, San José, marzo 16 y 17.
- Bastos, S. y Camus, M. (1993): **Quebrando el silencio. Organizaciones del pueblo maya y sus demandas (1986-1992)**, (Guatemala, FLACSO).
- . (1995): **Abriendo caminos. Organizaciones del pueblo maya desde el Nobel hasta el Acuerdo de Derechos Indígenas**, (Guatemala, FLACSO).
- . (1998): La exclusión y el desafío. Estudios sobre segregación étnica y empleo en ciudad de Guatemala, **Debate**, N.º 42, (Guatemala, FLACSO).
- . (2003): **Entre el mecapal y el cielo. Desarrollo del movimiento maya en Guatemala**, (Guatemala, FLACSO).
- Beck, U. (1998): **La sociedad del riesgo. Hacia una nueva modernidad**, (Barcelona, Paidós).
- . (2001): Vivir nuestra propia vida en un mundo desbocado: individuación, globalización y política, en A. Giddens y W. Hutton (eds.): **En el límite. La vida en el capitalismo global**, (Madrid, Tusquets).
- Beck, U.; Giddens, A. y Lash, S. (1997): **Modernización reflexiva. Política, tradición y estética en el orden social moderno**, (Madrid, Alianza Universidad).
- Benítez Zenteno, R. (coord.) (1976): **Clases sociales y crisis política en América Latina**, (México, Siglo XXI).

- Bourgois, C. (1994): *Banano, etnia y lucha social en Centroamérica*, (San José, DEI).
- Browning, D. (1975): *La tierra y el hombre*, (San Salvador, Ministerio de Educación).
- Bulmer-Thomas, V. (1989): *La economía política de Centroamérica desde 1920*, (Tegucigalpa, Banco Centroamericano de Integración Económica).
- . (1997): “Introducción”, en V. Bulmer-Thomas (comp.): *El nuevo modelo económico en América Latina. Su efecto en la distribución del ingreso y en la pobreza* (México, Fondo de Cultura Económica).
- Burki, S.J. y Perry, G.E. (1997): *The Long March: A Reform Agenda for Latin America and the Caribbean in the Next Decade*, (Washington, The World Bank).
- Calderón, F. (1995): *Movimientos sociales y política. La década de los ochenta en Latinoamérica*, (México, Siglo XXI/UNAM).
- Camus, M. (1994): La maquila en Guatemala: un acercamiento a las relaciones laborales, en J.P. Pérez Sáinz (coord.): *Globalización y fuerza laboral en Centroamérica*, (San José, FLACSO).
- CANATUR (1998): Elaboración de estadísticas de turismo en Centroamérica, *mimeo*
- Carter, M.R.; Barham, B.L.; y Mesbah, D. (1996): “Agricultural Export Booms and the Rural Poor in Chile, Guatemala and Paraguay”, *Latin American Research Review*, Vol.31, N.º 1.
- Casaus, M. (1992): *Guatemala. Linaje y racismo*, (San José, FLACSO)
- Castellanos Cambranes, J. (1985): *Café y campesinos en Guatemala, 1853-1897*, (Guatemala Editorial Universitaria).
- Castillo, R.; Sáenz De Tejada, R. ; y Solís, B. (2003): Crisis del café, trayectorias laborales y ciudadanía en San Juan Alotenango, en G.Lathrop y J.P. Pérez Sáinz (eds.): *Desarrollo económico local en Centroamérica. Estudios de comunidades globalizadas*, (San José, FLACSO).
- Castro Valverde, C. (1999-2000): “Cambios en la estructura socio-laboral costarricense en un contexto de ajuste (1985-1997)”, *Revista de Ciencias Sociales*, N.ºs 86-87
- CEPAL (1994): Centroamérica: el empleo femenino en la industria de la maquila de exportación, *documento*, (México, CEPAL).
- . (1998): Uso productivo de las remesas en El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, *documento*, (México, CEPAL).

- . (2000): Uso productivo de las remesas en Centroamérica: estudio regional, *documento*, (México, CEPAL).
- . (2001): *Panorama social de América Latina 2000-2001*, Santiago, CEPAL
- . (2002): Centroamérica: el impacto de la caída de los precios del café en 2001, *documento* LC/MEX/R.822, (México, CEPAL).
- Clark, M.A. (2001): *Gradual Reform in Latin America. The Costa Rican Experience*, (Albany, State University of New York Press).
- Dary Fuentes, C. (1991): *Mujeres tradicionales y nuevos cultivos*, Guatemala, FLACSO.
- Escobar, A. (1995): “Reestructuración, movilidad y clases sociales”, *Estudios Sociológicos*, Vol. 38
- Falla, R. (1978): *Quiché rebelde*, (Guatemala, Editorial Universitaria).
- Filgueira, C. (2000): La actualidad de viejas temáticas: sobre los estudios de clase, estratificación y movilidad social en América Latina, *Serie políticas sociales*, N.º 51, (Santiago, CEPAL).
- Fine, B. (1999): “The Developmental State is Dead - Long Live Social Capital?” *Development and Change*, Vol.30, N.º 1
- Flores Alvarado, H. (1968): *La estructura social guatemalteca. Ensayo crítico*, (Guatemala, Editorial Rumbos Nuevos).
- Funkhouser, E. (1992): Mass Emigration, Remittances and Economic Adjustment: The Case of El Salvador in the 1980s, en R. Freeman y G. Borjas (eds.): *The Economic Effects of Immigration in Source and Receiving Countries*, (Chicago, The Chicago University Press).
- . (1994): Labor Market Adjustments to Political Conflict: Changes in El Salvador during the 1980s. *manuscrito*.
- García, N. (1993): *Ajuste, reformas y mercado laboral. Costa Rica (1980-1990). Chile (1973-1992). México (1981-1991)*, (Santiago, PREALC).
- Germani, G. (1968): *Política y sociedad en una época de transición*, (Buenos Aires, Paidós).
- Guzmán, B. (2001): The Hispanic Population: Census 2000 Brief, C2KBR/01-3, United States Department of Commerce, Bureau of the Census.

- Guzmán Bockler, C. y Herbert, J.P. (1970): *Guatemala: Una interpretación histórico social*, (México, Siglo XXI).
- Ghidinelli, A. (1972): "Aspectos económicos de la cultura los Caribes Negros del municipio de Livinstong", *Guatemala Indígena*, Vol. VII, N.º 4.
- Gudmundson, L. (1995): Peasant, Farmer, Proletarian: Class formation in a Smallholder Coffe Economy, 1850-1950, en E. Roseberry, L.Gudmundson y M. Samper (eds.): *Coffe, Society and Power in Latin American*, (Baltimore, The Johns Hopkins University Press).
- Hoffman, K. y Centeno, M. (2003): "The Lopsided Continent: Inequality in Latin America", *Annual Review of Sociology*. Vol. 29
- INCAE/HIID (1999): *Centroamérica en el siglo XXI. Una agenda para la competitividad y el desarrollo sostenible*, (Alajuela, INCAE/HIID).
- Jonas, S. (2000): *De centauros y palomas: el proceso de paz guatemalteco*, (Guatemala, FLACSO).
- 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?*, (Panamá, CADESCA/ PREALC).
- Klein, E. y Tokman, V. (2000): "La estratificación social bajo tensión en la era de la globalización", *Revista de la CEPAL*, N.º 72 .
- Leroux, R. (s.f.) Turismo en Centroamérica: Integración y microempresa, *documento*, (San José, ACEPESA/OIT).
- Mahler, S. J (2000): Migration and Transnational Issues. Recent Trends and Prospects for 2020, *CA2020: Working Paper*, N.º 4.
- Mahoney, J. (2001): "Path-Dependent Explanation of Regime Change: Central America in Comparative Perspective", *Studies in Comparative International Development*, Vol. 36, N.º 1.
- Martínez Peláez, S. (1971): *La Patria del Criollo. Ensayo de interpretación de la realidad colonial guatemalteca*, (Guatemala, Editorial Universitaria).
- McCleary, R.M. (1999): *Imponiendo la democracia: las élites guatemaltecas y el fin del conflicto armado*, (Guatemala, Artemis Edinter).
- McCreery, D. (1994): El impacto del café en las tierras de las comunidades indígenas: Guatemala, 1870-1930, en H. Pérez Brignoli y M. Samper (comp.).

- . (1995): Wage Labor, Free Labor and Vagrancy Laws: The Transition to Capitalism in Guatemala, 1920-1945, en W. Roseberry, L. Gudmundson y M. Samper (eds.).
- Méndez, A. (1993): “Clases Sociales”, en *Historia General de Guatemala*, (Guatemala, Asociación de Amigos del País), Tomo VI.
- Menjívar, R. (1980): *Acumulación originaria y desarrollo del capitalismo en El Salvador*, (San José, EDUCA).
- Menjívar, R. y Trejos, J.D. (1992): *La pobreza en América Central*, (San José, FLACSO).
- Monteforte Toledo, M. (1965): *Guatemala. Monografía sociológica*, (México, Instituto de Investigaciones Sociales. Universidad Autónoma de México).
- Montes, S. (1979): *Estudio sobre estratificación social en El Salvador*, (San Salvador, UCA).
- Mora, M. (2000): Tendencias de precarización de empleo en América Latina, *ponencia* presentada al Seminario “Latin American Labor and Globalization: Trends Following a Decade of Economic Adjustment” organizado por el Social Science Research Council y FLACSO-Costa Rica, San José, Costa Rica, 10 y 11 de julio.
- Morales, A. y Castro, C. (1999): *Inmigración laboral nicaragüense en Costa Rica*, (San José, FLACSO/Friedrich Ebert/IIDH/La Defensoría de los Habitantes).
- OIT (1997): Aspectos sociales y laborales de las zonas francas industriales del Istmo Centroamericano y República Dominicana: un marco para el debate, *documento de base*, Seminario subregional tripartito sobre aspectos sociales y laborales de las zonas francas industriales, San José, 25-28 de noviembre.
- . (1999): *Panorama laboral 99*, (Lima, OIT).
- . (2000): La reforma laboral en América Latina. Un análisis comparado, *Documentos de Trabajo*, N.º 123, Lima, OIT.
- Paniagua, C. R. (2002): “El bloque empresarial hegemónico salvadoreño”, *ECA*, N.ºs 645-6.
- Pérez Brignoli, H. (1994a): Crecimiento agroexportador y regímenes políticos en Centroamérica. Un ensayo de historia comparada, en H. Pérez Brignoli y M. Samper (comp.): *Tierra, café y sociedad. Ensayos sobre la historia agraria centroamericana*, (San José, FLACSO).

- . (1994b): Economía política del café en Costa Rica (1850-1950) en H. Pérez Brignoli y M. Samper (comp.).
- Pérez Sáinz, J. P. (1998): “¿Es necesario aún el concepto de informalidad?”, *Perfiles Latinoamericanos*, N.º 13.
- . (1999a): *From the Finca to the Maquila. Labor and Capitalist Development in Central America*, (Boulder, Westview Press).
- . (1999b): “Mercado laboral, integración social y modernización globalizada en Centroamérica”, *Nueva Sociedad*, N.º 164.
- . (2001): Exclusión y mercado laboral en Guatemala, *Cuadernos de Desarrollo Humano*, N.º 2, (Guatemala, PNUD).
- . (2002): Globalización, *upgrading* y pequeña empresa: algunas notas analíticas, en J.P. Pérez Sáinz (ed.): *Encadenamientos globales y pequeña empresa en Centroamérica*, (San José, FLACSO).
- . (2003a): “Exclusión laboral en América Latina: viejas y nuevas tendencias”, *Sociología del Trabajo*, N.º 47.
- . (2003b): “Globalización, riesgo y empleabilidad. Algunas hipótesis”, *Nueva Sociedad*, No. 184.
- Pérez Sáinz, J.P y Andrade-Eekhoff (2003): *Communities in Globalization. The Invisible Mayan Nahual*, (Lanham, Rowman and Littlefield).
- Pérez Sáinz, J.P. y Castellanos, M.E. (1991): *Mujeres y empleo en Ciudad de Guatemala*, (Guatemala, FLACSO).
- Pérez Sáinz, J.P. y Menjívar Larín, R. (1994): “Central American Men and Women in the Urban Informal Sector”, *Journal of Latin American Studies*, Vol. 26, Part 2.
- Pérez Sáinz, J.P. y Mora Salas, M. (2001) “El riesgo de pobreza. Una propuesta analítica desde la evidencia costarricense de los 90”, *Estudios Sociológicos*, vol. XIX, N.º 57.
- PNUD (2001): *Guatemala: la fuerza indigente del desarrollo humano*, (Guatemala, PNUD).
- PREALC (1986): *Cambio y polarización ocupacional en Centroamérica*, (San José, EDUCA/PREALC).
- Price Waterhouse (1993): Actualización del estudio de base sobre las Zonas Industriales de Procesamiento en Honduras, *informe*, Tegucigalpa.

- Portes, A. (1985): "Latin American Class Structure: Their Composition and Change during the Last Decade", *Latin American Research Review*, Vol. 20, N.º 1.
- . (1998): "Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology", *American Review of Sociology*, Vol. 24, N.º 1.
- Portes, A. y Hoffman, K. (2003): Latin American Class Structures: Their Composition and Change during the Neoliberal Era, *Latin American Research Review*, Vol.38, N.º 1.
- Proyecto Estado de la Nación (2002): *Estado de la Nación en desarrollo humano sostenible*, (San José, PNUD).
- Psacharapoulos, G. y Tzannatos, Z. (ed.) (1992): *Case Studies on Women's Employment and Pay in Latin America*, (Washington, The World Bank).
- Rivera Campos, R. (2000): *La economía salvadoreña al final del siglo: desafíos para el futuro*, (San Salvador, FLACSO).
- Roberts, B. (1995): *The Making of Citizens*, (London, Arnold).
- . (1996): "The Social Context of Citizenship in Latin America", *International Journal of Urban and Regional Research*, Vol.20, N.º 1.
- Robinson, W. (1997): "Maldesarrollo en América Central: un estudio sobre globalización y cambio social", *Pensamiento Propio*, N.º 5.
- . (2003): *Transnational Conflicts. Central America. Social Change, and Globalization*, (London. Verso).
- Rodríguez, F.; Espinosa, R. y Mora, F. (2003): Evolución de la estructura social en Costa Rica, 1973-2000, *Serie Cuadernos de Trabajo*, N.º 2003-02.
- Rodríguez Solera, C.R (2001): "Clases sociocupacionales y distribución del ingreso monetario personal en Costa Rica", *Estudios Sociológicos*, vol. XIX, N.º 57.
- Rojas, M. y Román, I. (1993): Agricultura de exportación y pequeños productores, *Cuadernos de Ciencias Sociales*, N.º 61, San José, FLACSO.
- Segovia, A. (2002): *Transformación estructural y reforma económica en El Salvador*, (Guatemala, D y D Consultores y F&G editores).
- . (2004): *Modernización empresarial en Guatemala: ¿cambio real o nuevo discurso*, (Guatemala, D y D Consultores y F&G editores).
- Samper, M. (1993): Café, trabajo y sociedad en Centroamérica, (1870-1930): una historia común y divergente, en V.H. Acuña (ed.).

- . (1994a): El significado social de la caficultura costarricense y salvadoreña: análisis histórico comparado a partir de los censos cafetaleros, en H. Pérez Brignoli y M. Samper (comp.).
- . (1994b): Los paisajes sociales del café. Reflexiones comparadas, en H. Pérez Brignoli y M. Samper (comp.).
- Sennett, R. (2001): La calle y la oficina: dos fuentes de identidad, en A. Giddens y W. Hutton (eds.).
- Smith, C.A. (1990): Origins of the National Question in Guatemala: A Hypothesis, en C.A. Smith (ed.): *Guatemalan Indians and State, 1540 to 1988*, (Austin, University of Texas Press).
- Sojo, C. (1999): *Democracias con fracturas. Gobernabilidad, reforma económica y transición en Centroamérica*, (San José, FLACSO).
- Stallings, B. and Peres, W. (2000): *Growth, Employment and Equity: The Impact of Economic Reforms in Latin America and the Caribbean*, (Washington, Brookings Institution/ECLAC).
- Tilly, C. (1999): *Durable Inequality*, (Berkeley, University of California Press).
- Torres-Rivas, E. (1984): “¿Quién destapó la caja de Pandora?” En D. Camacho y M. Rojas (comp.): *La crisis centroamericana*, (San José, EDUCA/FLACSO).
- . (1987): Sobre la teoría de las dos crisis en Centroamérica, en E. Torres-Rivas: *Centroamérica: la democracia posible*, (San José, EDUCA/FLACSO).
- Touraine, A. (1988): *La parole et le sang. Politique et société en Amérique Latine*, (Paris, Odile Jacob).
- Trejos, J.D. (1999): Reformas económicas y distribución del ingreso en Costa Rica, *Serie Reformas Económicas*, N.º 37, (Santiago, CEPAL).
- Valdez, J.F. (2003): *El ocaso de un liderazgo. Las élites empresariales tras un nuevo protagonismo*, (Guatemala, FLACSO).
- Valdez, J.F. y Palencia, M. (1998): *Los dominios del poder: la encrucijada tributaria*, (FLACSO, Guatemala).
- Vilas, C.M. (1994): *Mercadeo, estados y revoluciones. Centroamérica 1950-1990*, (México, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Humanidades/UNAM).
- Vega Martínez, M. (1999-2000): “La clase media en transición: situación y perspectivas al finalizar el siglo veinte” *Revista de Ciencias Sociales*, N.ºs 86-87.

Velásquez Nimatuj, I.A.(2002): La pequeña burguesía indígenas comercial de Guatemala, (Guatemala, AVANCSO).

Weller, J. (1992) “Las exportaciones agrícolas no tradicionales en Costa Rica, Honduras y Panamá: la generación de empleo e ingresos y las perspectivas de los pequeños productores”, *Documento de Trabajo*, N.º 370, Panamá, PREALC.

———. (1993) “La generación de empleo e ingresos en las exportaciones no tradicionales agrícolas: el caso de los pequeños productores en Centroamérica” en PREALC: *¿Maíz o melón? Las respuestas del agro centroamericano a los cambios de la política económica*, Panamá, PREALC.

Williams, R.G. (1986): *State and Social Evolution. Coffe and the Rise of National Governments in Central America*, (Chapel Hill, The University of North Carolina Press).

ANEXO METODOLÓGICO

El siguiente anexo intenta profundizar en detalles no contemplados en el marco analítico. Así, como primer punto abordaremos el proceso de construcción de los grupos socio-ocupacionales, para el cual se usaron las siguientes variables relativas a la ocupación principal de las personas en la PEA activa:

- Categoría ocupacional que remite a la propiedad de los medios de producción, y las diferencias entre el sector público y el privado.
- Ocupación que indica la función de la persona dentro de su lugar de trabajo.
- Tamaño del establecimiento: rescata las diferencias que se dan entre micro, pequeña, mediana y gran empresa, en términos del número de puestos de trabajo.
- Estabilidad laboral: en la cual se refleja la precariedad del puesto de trabajo para los asalariados privados.

- Rama de actividad.
- Zona geográfica que diferencia entre zonas rurales y urbanas.

A partir de estas variables se produjo una clasificación excluyente para evitar que una persona apareciera asignada simultáneamente a dos grupos socio-ocupacionales. Por falta de información en algunas de estas variables, hubo personas que no quedaron en ningún grupo socio-ocupacional por lo cual se les ubicó en un grupo de no clasificables. La especificación de estas variables para definir cada grupo socio-ocupacional se puede consultar al final de este anexo donde se han elaborado tres cuadros (A-2, A-3 y A-4) que corresponden, respectivamente, a los casos costarricense, guatemalteco y salvadoreño.

El índice de jerarquización, como se indicó en el capítulo primero, se construye a partir de dos variables que expresan resultados de acceso a dos recursos claves en una sociedad moderna: ingresos de origen laboral y educación. Para cada uno de ellas se elaboraron sendos índices.

En cuanto a los ingresos, sus valores nominales se transformaron en reales, teniendo la misma base del IPC (1995=100) para los tres países: en el caso costarricense, los valores fueron de 41.6 para 1990 y de 163.5 para 1999; en Guatemala de 39.8 para 1989 y de 129.3 para 1998; y, en El Salvador, de 100 para el mismo 1995 y de 118.2 para 1999.¹⁰³ Se estimaron promedios de ingresos reales para todos los grupos socio-ocupacionales en las dos observaciones. Se identificó el grupo socio-ocupacional con el promedio de ingreso real más alto para ambos años y se normalizaron el resto de los promedios respecto a este valor.

En cuanto a la educación, el respectivo índice se generó a partir del promedio de años de escolaridad para cada grupo socio-ocupacional. La racionalidad de elaboración de este índice intenta recoger la paradoja que afecta, actualmente, a la educación en la región: ya no representa una condición suficiente para una lograr una inserción buena en el mercado de trabajo pero, más que nunca, es condición necesaria. Por esta razón es que, para otorgar un mayor peso a los años de educación superior, se reasignaron valores a los años de primaria y secundaria, como se muestra en el cuadro A-1. O sea, se “credencia-

103 FLACSO: *Centroamérica en cifras. 1980-2000*, (San José, FLACSO/UCR, 2002)

lizaron” parcialmente los años de educación. Posteriormente, al igual como se hizo con los ingresos, se normalizaron los respectivos valores calculando el cociente entre el nuevo valor de escolaridad de cada grupo socio-ocupacional multiplicado por cien y el valor mayor para ambos años.

Cuadro A-1
Reasignación de valores a escolaridad

Años de escolaridad	Nuevo valor asignado
1-5	1
6	2
7-10	3
A partir de 11 años o más	Se asigna 4 a los 11 años de escolaridad y se suma una unidad por cada nuevo año

Obtenidos estos dos indicadores, se procedió a calcular el índice de jerarquización determinando el promedio simple de ambos indicadores para todos los grupos socio-ocupacionales; esto supone que hemos otorgado igual importancia a los ingresos que a la escolaridad.¹⁰⁴ Por consiguiente, el índice de jerarquización resultante posee valores que oscilan entre un máximo de 100 y un mínimo de 0.¹⁰⁵ Todos los grupos socio-ocupacionales se ubican, con sus respectivos promedios, en tal escala.

Este índice nos permite establecer, sin problemas, niveles jerarquizados. En concreto hemos establecido, arbitrariamente, cinco con los siguientes intervalos de valor: alto (de 80 a 100); medio-alto (de 60 a 79); medio (de 40 a 59); medio-bajo (de 20 a 39); y bajo (de 0 a 19). La aplicación de este índice y su clasificación conlleva redefinir la estructura socio-ocupacional en jerarquía social.

- 104 Debido a que se podrían argumentar diversas razones para dar peso tanto a uno como a otro de los indicadores, preferimos dejarles igual peso a ambos. Similar situación se presenta con el Índice de Desarrollo Humano. Ver J.C. Feres y X. Mancero: La medición del Desarrollo Humano: un debate, *ponencia*, presentada al taller regional sobre “La medición de la pobreza: métodos y aplicaciones”, (México, CEPAL, 2000).
- 105 El valor 0 podría acaecer si los trabajadores no remunerados no tuvieran escolaridad alguna pero esto es bastante improbable.

Debemos de aclarar que cuando el índice de jerarquización se calcula para atributos sociodemográficos (de género en los tres casos y, en Guatemala, también de etnia) puede suceder que el valor estimado para algunos de los grupos sociodemográficos no corresponda al nivel dentro del cual se ubica el respectivo grupo socio-ocupacional. Por ejemplo, el índice de jerarquización de los profesionales independientes puede ser 75, lo cual implica que este grupo socio-ocupacional se ubica en el nivel medio-alto. Pero si estimamos este índice de jerarquización para las mujeres profesionales independientes, su valor podría ser de 55, con lo cual las mujeres profesionales independientes se ubicarían en el nivel medio y no en el medio-alto. La razón de esta discrepancia se debe a las diferencias entre ingresos y escolaridad que suelen haber entre los grupos sociodemográficos.

Ejemplo de estimación del índice de jerarquización:

El cálculo del índice de jerarquización se ilustra con el siguiente ejemplo referido al caso costarricense:

Año	Grupo ocupacional	Ingresos (En colones)	Escolaridad (En años completos)
1990	Profesionales independientes	34,783.2 ^a	13.6 ^b

- Ingreso promedio máximo para ambos años lo tuvieron los administradores de empresas grandes en 1990 (¢62,928.0)
- La escolaridad promedio máxima para ambos años se presentó en los profesionales independientes en 1999 (13.8 años, la cual se transforma en 6 según el procedimiento explicado).

Índice de ingresos:

$$Y_{\text{deflactado}} = \frac{34,783.2}{41.6} = 83,613.5$$

$$\text{Índice de ingresos} = \frac{83,613.5 \times 100}{151,269.2} = 55.3$$

Índice de escolaridad:

Debido a que la escolaridad promedio de este grupo ocupacional es de 13.6 años, a este grupo se le reasigna un valor entero de 6.

$$\text{Índice de escolaridad} = \frac{6 \times 100}{6} = 100$$

$$\text{Índice de jerarquización social} = \frac{55.3 + 100}{2} = 77.6$$

Cuadro A-2
Costa Rica: variables definitorias de segmentos y grupos socio-ocupacionales.

Segmento socio-ocupacional	Grupo socio-ocupacional	Categoría ocupacional	Ocupación	Tamaño del establecimiento	Estabilidad Laboral	Rama de actividad	Zona
Grandes propietarios	Administradores de empresas grandes		Gerentes y administradores generales	10 ó mas personas			
Trabajadores profesionalizados	Trabaj. profesionales del sector público	Empleados del Estado	Profesionales, técnicos y administrativos				
	Trabaj. profesionales del sector privado	Empleados de la empresa privada	Profesionales y técnicos				
	Profesionales independientes.	Cuenta Propia	Profesionales y técnicos				
Trabajadores no precarizados	Asalariados no precarios del sector público	Empleado u obrero del Estado	Resto de empleados públicos ¹				
	Asalariados no precarios del sector privado	Empleado u obrero de la empresa privada	Otros empleados privados ³		Fijo ³		
Propietarios pequeños	Propietarios de empresas pequeñas	Patrón o socio activo		De 1 a 9 personas			
	Trabaj. agrícolas por cta. propia	Cuenta Propia	Otros empleados privados ²			Agrícola ⁴	
	Trabaj. rurales por cta. propia	Cuenta Propia	Otros empleados privados ²			No agrícola	Rural
	Trabaj. urbanos por cta. propia	Cuenta Propia	Otros empleados privados ²			No agrícola	Urbana

Continuación

Segmento socio-ocupacional	grupo socio-ocupacional	Categoría ocupacional	Ocupación	Tamaño del establecimiento	Estabilidad laboral	Rama de actividad	Zona
Trabajadores vulnerables	Asalariados precarios no agrícolas	Empleados u obreros de la empresa privada	Otros empleados privados ²		Ocasional, estacional, otro	No agrícola	
	Asalariados precarios agrícolas	Empleados u obreros de la empresa privada	Otros empleados privados ²		Ocasional, estacional, otro	Agrícola ⁴	
	Empleadas domésticas	Servidor doméstico					
	Trabaj. no remunerados	Trabajador no remunerado ⁵					

1 No gerentes, administradores, profesionales, técnicos y administrativos.

2 No gerentes, administradores, profesionales y técnicos.

3 La actividad laboral de la semana pasada la realizó todo el año.

4 Agricultura, caza, silvicultura y pesca.

5 Familiar o no.

Cuadro A-3
Guatemala: variables definitorias de segmentos y grupos socio-ocupacionales.

Segmento socio-ocupacional	Grupo socio-ocupacional	Categoría ocupacional	Ocupación	Tamaño del establecimiento	Estabilidad laboral	Rama de actividad	Zona
Grandes propietarios	Administradores de empresas grandes		Industriales, comerciantes, administradores, gerentes y otros directivos ¹	10 ó mas personas			
Trabajadores profesionalizados	Trabaj. profesionales del sector público	Empleado público	Profesionales, técnicos, oficinistas y afines ²				
	Trabaj. profesionales del sector privado	Empleado privado	Profesionales, técnicos, oficinistas y afines ³				
	Profesionales independientes	Cuenta propia	Profesionales, técnicos y afines ⁴				
Trabajadores no precarizados	Asalariados no precarios del sector público	Empleado u obrero público	Resto de empleados públicos ⁵				
	Asalariados no precarios del sector privado	Empleado u obrero privado	Otros empleados privados ⁶		De 40 a 48 horas		
Proprietarios pequeños	Propietarios de empresas pequeñas	Patrón		De 1 a 9 personas			
	Trabaj. agrícolas por cta. propia	Cuenta propia	Otros empleados privados ⁶			Agrícola ⁷	
	Trabaj. rurales por cta. propia	Cuenta propia	Otros empleados privados ⁶			No agrícola, ni servicios domésticos	Rural
	Trabajos urbanos por cta. propia	Cuenta propia	Otros empleados privados ⁶			No agrícola, ni servicios domésticos	Rural

Continuación

Segmento socio-ocupacional	grupo socio-ocupacional	Categoría ocupacional	Ocupación	Tamaño del establecimiento	Estabilidad laboral	Rama de actividad
Trabajadores vulnerables	Asalariados precarios no agrícolas	Empleado u obrero privado	Otros empleados privados ⁶		Menos de 40 o más de 48 horas	No agrícola, ni servicios domésticos.
	Asalariados precarios agrícolas	Empleado u obrero privado	Otros empleados privados ⁶		Menos de 40 o más de 48 horas	No agrícola, ni servicios domésticos
	Empleadas domésticas					Agrícola ⁷
	Trabaj. no remunerados	T r a b a j a d o r familiar no remunerado				Servicios domésticos

- 1 Para 1998, el grupo utilizado fue: miembros del poder ejecutivo y legislativo y personal directivo de la administración pública y de empresas.
- 2 Para 1998, el grupo utilizado fue: profesionales, científicos, intelectuales, técnicos y empleados de oficina.
- 3 Para 1998, el grupo utilizado fue: profesionales, científicos, intelectuales, técnicos y empleados de oficina.
- 4 Para 1998, el grupo utilizado fue: profesionales, científicos e intelectuales y técnicos.
- 5 No industriales, comerciantes, administradores, gerentes, profesionales, técnicos y afines.
- 6 No industriales, comerciantes, administradores, gerentes, profesionales, técnicos, oficinistas y afines.
- 7 Agricultura, caza, silvicultura y pesca.

Cuadro A-4
El Salvador: variables definitorias de segmentos y grupos socio-ocupacionales.

Segmento socio-ocupacional	Grupo socio-ocupacional	Sector	Categoría ocupacional	Ocupación	Tamaño del establecimiento	Seguro Social	Rama de actividad	Zona
Grandes propietarios	Administradores de empresas grandes			Miembros del Poder Ejecutivo y Legislativo y personal directivo público y privado	10 ó mas personas			
Trabajadores profesionalizados	Trabaj. profesionales del sector público	Público		Profesionales científicos, intelectuales, técnicos y oficinistas				
	Trabaj. profesionales del sector privado	Privado	(Asalariado) ¹	Profesionales científicos, intelectuales, técnicos y oficinistas		(Si) ¹		
	Profesionales independientes		Cuenta propia	Prof. científicos, intelectuales y técnicos				
Trabajadores no precarizados	Asalariados no precarios del sector público	Público		Otros empleados públicos ²				
	Asalariados no precarios del sector privado	Privado	(Asalariado) ¹	Resto empleados privados ³		Si ⁴		
Propietarios pequeños	Propietarios de empresas pequeñas		Patrono		De 1 a 9 personas			
	Trabaj. agrícolas por cta. propia		Cuenta propia	Otros empleados privados ³			Agrícola ⁵	
	Trabaj. rurales por cta. propia		Cuenta propia	Otros empleados privados ³			No agrícola	Rural
	Trabajos urbanos por cta. propia		Cuenta propia	Otros empleados privados ³			No agrícola	Urbano

Continuación

Segmento socio-ocupacional	Grupo socio-ocupacional	Sector	Categoría ocupacional	Ocupación	Tamaño del establecimiento	Seguro social	Rama de actividad	Zona
Trabajadores vulnerables	Asalariados precarios no agrícolas	Privado	(Asalariado) ¹	Otros empleados privados ³		No		No agrícola
	Asalariados precarios agrícolas	Privado	(Asalariado) ¹	Otros empleados privados ³		No		Agrícola ⁵
	Empleadas domésticas		Servicios domésticos					
	Trabaj. no remunerados		Familiar no remunerado					

- 1 Los cambios que hubo entre las variables consideradas para 1995 y 1999 se reflejan poniendo entre paréntesis los criterios distintos para 1999
- 2 No miembros del poder ejecutivo y legislativo y personal directivo (público y privado); profesionales, científicos, intelectuales, técnicos y oficinistas.
- 3 No miembros del poder ejecutivo y legislativo y personal directivo (público y privado); profesionales, científicos, intelectuales y técnicos.
- 4 Para 1995 la encuesta utilizada solo preguntaba si tenía cobertura del ISSS, en 1999 se separaba a los que señalaban ser afiliados y beneficiarios. Por razones de unidad para el estudio consideramos los dos grupos de 1999 como uno solo.
- 5 Agricultura, caza, silvicultura y pesca.

Este libro se terminó de imprimir
en el mes de julio del 2004
en los talleres gráficos de
EDITORAMA, S.A.
Tel.: (506) 255-0202
San José, Costa Rica.

Nº 15,914