

**Edward Funkhouser
Juan Pablo Pérez Sáinz**

**MERCADO LABORAL Y
POBREZA EN CENTROAMÉRICA**

**Ganadores y perdedores
del ajuste estructural**



338.9

F96m

Funkhouser, Edward

Mercado laboral y pobreza en Centroamérica: ganadores y perdedores del ajuste estructural / Edward Funkhouser y Juan Pablo Pérez Sáinz. -- 1. ed.-- San José-FLACSO-SSRC, 1998.

376 p. -- (Colección Centroamérica en reestructuración).

ISBN 9977-68-091-4

1. Mercado de trabajo - América Central. 2. Pobreza - América Central. 3. Ajuste estructural - América Central I. Título.

Ilustración de la portada:

Vive la vida. 1994 (Fragmento)

Róger Pérez de la Rocha. Nicaragua

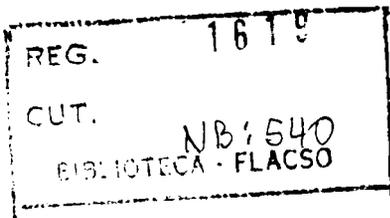
Oleo sobre tela 90x120cm

Colección Beatriz Blandino

331
F955m2

Editora:

Vilma Herrera



© Sede Costa Rica - FLACSO

Primera edición: Enero 1998

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales - FLACSO

Sede Costa Rica. Apartado 11747. San José, Costa Rica

ÍNDICE

PREFACIO	7
INTRODUCCIÓN MERCADO LABORAL Y POBREZA EN CENTROAMÉRICA	15
<i>Edward Funkhouser</i> <i>Juan Pablo Pérez Sáinz</i>	
GUATEMALA: MERCADO LABORAL Y POBREZA EN EL CONTEXTO DEL AJUSTE	43
<i>Maribel Carrera Guerra</i>	
MERCADO LABORAL Y EQUIDAD EN EL SALVADOR	103
<i>Kay Eekhoff Andrade</i>	
HONDURAS: POLITICA DE AJUSTE, MERCADOS DE TRABAJO Y POBREZA	135
<i>Rosibel Gómez Zúñiga</i> <i>Maritza Guillén Soto</i>	
MERCADO LABORAL Y POBREZA EN NICARAGUA	175
<i>Juan Rocha</i> <i>Julio César Terán</i>	

COSTA RICA: EL MERCADO DE TRABAJO EN EL CONTEXTO DEL AJUSTE	219
<i>Allen Cordero</i> <i>Minor Mora</i>	
AJUSTE ESTRUCTURAL, MERCADO LABORAL Y POBREZA EN CENTROAMÉRICA: UNA PERSPECTIVA REGIONAL	281
<i>Edward Funkhouser</i> <i>Juan Pablo Pérez Sáinz</i>	
ANEXOS	335
ACERCA DE LOS AUTORES	373
ÍNDICE	375

GUATEMALA: MERCADO LABORAL Y POBREZA EN EL CONTEXTO DEL AJUSTE

Maribel Carrera Guerra

La década de los ochenta para Guatemala registró el punto más alto de expresión de la crisis del modelo, donde la conjunción de lo político y lo económico mostraron que con el derrocamiento de Ubico no se había resuelto la crisis oligárquica. En la misma década se iniciaron los esfuerzos de pacificación, junto a la incorporación de las primeras medidas de estabilización y ajuste. Y entre el inicio y el fin de la década también se amplía y profundiza la pobreza, especialmente para el área rural e indígena. ¿Cómo puede convivir la modernización casi tres cuartas partes de la población en pobreza?

Aunque la pobreza es la preocupación final de este estudio, no se trata de hacer nuevas estimaciones sobre este problema; más bien nos interesa vincular los cambios que han ocurrido en los mercados laborales como resultado de las políticas de estabilización y ajuste emprendidas en Guatemala desde mediados de esa década, para explorar los factores determinantes en la generación y/o profundización de la pobreza. Consecuentemente, se trata de analizar cómo están asociados los factores de la dimensión del empleo con las del hogar; es decir, el empleo como el puente entre lo económico y lo social, entre las transformaciones productivas y las respuestas del hogar, entre los mercados laborales y la pobreza.

Para realizar este trabajo hemos tenido que regirnos al período entre las dos observaciones de encuestas de que disponemos: las Encuestas Sociodemográficas Nacionales de 1986 y 1989. En este período aún no había entrado fuertemente el paquete de medidas de ajuste económico, pero varias políticas importantes impulsadas entonces lo habían ya iniciado. Por otro lado, debe considerarse que el período de análisis ocurre en un contexto de transitoria reactivación económica y de reapertura política, dentro de un marco más global de crisis del modelo. La segunda sección de este texto analiza el período de estudio con sus antecedentes críticos y una descripción de las políticas impulsadas.

A la luz de las interpretaciones que la crisis y la modernización habrían ocasionado, planteamos en la tercera sección las hipótesis que guían nuestro trabajo. Estas se refieren a cuatro aspectos: a. al empleo en la dimensión de la demanda; es decir, el comportamiento de los sectores laborales; b. al perfil de la oferta laboral; c. la evolución de los ingresos laborales, y finalmente, d. la vinculación entre empleo y pobreza dentro de la unidad doméstica.

El objeto de análisis central son los mercados laborales, segmentados de acuerdo con algunos criterios que se explican en el anexo metodológico. Una vez que se configuran analizamos su dinámica; es decir, su evolución, la recomposición de la fuerza laboral respecto a cuatro atributos sociodemográficos y la evolución de los ingresos reales en estos mercados. Este análisis se presenta en la cuarta sección. Mientras que en la quinta se incluye el análisis de la evolución y los determinantes de la pobreza en el hogar. En la sección final, de las conclusiones, se intenta resumir los hallazgos alrededor de las transformaciones ocurridas en los cuatro aspectos a que se refieren las hipótesis de trabajo.

LA DÉCADA DE LOS OCHENTA. CRISIS, ESTABILIZACIÓN Y AJUSTE

Al iniciar la década de los ochenta el modelo de crecimiento económico que venía rigiendo entró en aguda crisis, lo que llevó al

país a una recesión económica sin precedentes. Esta crisis se desarrolló y profundizó en un escenario político de conflicto armado interno, expresión de que la misma tenía un carácter global, donde el modelo entero entró en crisis. Es decir, no se trataba solamente de los efectos producidos por desequilibrios económicos internos y externos, sino también que la estructura de tal modelo, excluyente y concentrador, al haber tocado fondo, también generó significativos grados de ingobernabilidad y una actitud contrainsurgente del Estado. La expresión política de la crisis reflejaba que la vieja crisis oligárquica no estaba resuelta y que al mismo tiempo se daba la crisis propia del capital, en un contexto de recesión mundial. Aunque se reconoce que lo político esté hoy, muchos años después, en una vía de resolución y que la modernización económica ha ganado un buen trecho, lo social es la gran cuenta pendiente (Pérez Sáinz, 1996).

Efectivamente, todo el crecimiento económico que se registró bajo el modelo anterior de sustitución de importaciones e integración regional, no generó desarrollo social ni redistribución de los ingresos. En 1980 se calculaba que la pobreza en la población guatemalteca era de 71 % y en 1985 del 83%; mientras que en 1989 la población pobre se estimaba en 75%.¹ Adicionalmente, el conflicto interno dejó secuelas profundas en el tejido social, cuya restitución ahora también debe enfrentar los embates de la modernización y el ajuste. Entre 1980 y 1984, además de los cientos de miles de víctimas directas del conflicto interno, según datos de AVANCSO se refugiaron en México unas 45 mil familias y otras 100 mil se desplazaron dentro del territorio nacional. Esta población ha emprendido, desde hace cuatro años, el difícil camino de la reinserción social y productiva, favorecida ahora por la firma de los Acuerdos de Paz.

Una breve revisión del comportamiento de la economía y algunos indicadores sociales durante la década, dejan ver en el cuadro 1 dos etapas: una que abarca la primera mitad de la década, donde se registra lo más serio de la crisis y la segunda mitad que muestra una inicial y oscilante recuperación, contexto en el cual se inician planes de

1. Cálculos de 1980 y 1985, Menjívar y Trejos; para 1989 cálculos del Instituto Nacional de Estadística INE. Nuestros cálculos de la pobreza para 1986 y 1989 difieren en algunos puntos respecto de los citados; la explicación de la metodología utilizada se anexa al final del documento.

estabilización económica. La división entre ambas marca, a su vez, el inicio de una nueva etapa política en el país.

En la primera mitad, el descenso acelerado de la tasa de crecimiento del PIB, incluso llegando a tasas negativas que significaron un drástico deterioro de los ingresos nacionales per cápita, puso de manifiesto el mayor estancamiento económico, pero también de inestabilidad política de la historia reciente. Los indicadores macroeconómicos (PIB e ingreso nacional per cápita) de esta primera mitad de los ochenta hicieron retroceder al país en aproximadamente 15 a 20 años.

Como se aprecia en el cuadro 1, el deterioro de los salarios medios nominales y el aumento de la desocupación, pero especialmente el incremento del subempleo, trajeron como consecuencia el deterioro social y la pobreza. Según datos de la Secretaría General de Planificación Económica,² al iniciar la década, el 10% de la población total que constituía el sector con más altos ingresos, percibió el 40.8% de la renta nacional, mientras que en 1989, ese mismo grupo percibió el 44%. Por otro lado, el 10% de la población con menores ingresos percibió en 1981 el 2.4% del ingreso, mientras que en 1989 obtuvo solamente el 0.5%.

En el contexto de una economía basada fundamentalmente en exportaciones de productos primarios, vulnerables a las fluctuaciones de precios y cuotas internacionales, así como en una industria nacional de bienes de consumo no duradero y un mercado interno reducido, tres factores se han mencionado como los principales detonantes de la crisis de los ochenta: el colapso del Mercado Común Centroamericano, la fuerte caída de las exportaciones tanto en volumen como en precio, y la desinserción del agro. Las condiciones para que estos factores hicieran detonar la crisis global estaban dadas por un escenario de recesión mundial por un lado, y de incremento del conflicto armado interno por otro. Consecuencia de ello y del tratamiento represivo de los Gobiernos en lo que toca a los derechos humanos, la asistencia internacional había también decaído.

Respecto al primer factor, las condiciones sociopolíticas de la región centroamericana, a finales de los años setenta, habrían hecho

2. Citado por Hernández, (1992).

Cuadro 1

**GUATEMALA: ALGUNOS INDICADORES ECONÓMICOS Y SOCIALES
1980-1989**

INDICADORES	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
PIB (tasa anual)	3.7	0.7	-3.5	-2.6	0.5	-0.6	0.1	3.5	3.9	3.9
PIB PER CÁPITA (tasa anual)	1.1	-2.1	-6.2	-5.3	-2.3	-3.4	-2.7	0.6	0.9	1.0
INGRESO NACIONAL PER CÁPITA (tasa anual)	-0.5	-1.3	-6.9	-3.2	-2.2	-4.7	0.3	-1.1	1.5	1.1
ÍNDICE DE SALARIOS MEDIOS (base 1983)	ND	ND	ND	ND	91.4	79.0	64.5	68.8	72.4	76.3
DESEMPLEO TOTAL (*)	31.2	32.6	36.4	39.5	40.6	42.6	43.8	43.4	43.1	41.6
GASTO PÚBLICO/PIB	ND	15.5	12.9	11.2	10.9	9.7	ND	ND	ND	ND
INVERSIÓN PÚBLICO / GASTO TOTAL	ND	45.9	37.6	30.0	25.6	21.6	ND	ND	ND	ND

Sigue...

...viene

INDICADORES	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
CARGA TRIBUTARIA	ND	7.6	7.2	6.4	5.3	6.2	ND	ND	ND	ND
DEUDA EXTERNA (Tasa anual de crecimiento)	ND	33.8	30.6	14.7	18.7	5.0	1.7	1.0	3.7	5.1
EXPORTACIONES TOTALES (Tasa anual de crecimiento)	ND	-15.1	-9.3	-6.7	3.7	-6.4	-1.5	-6.3	9.7	6.8
COMPOSICIÓN DE EXPORTACIONES										
% tradicionales	ND	ND	ND	ND	ND	ND	70	59	60	57
% no tradicionales	ND	ND	ND	ND	ND	ND	30	41	40	43
MAQUILA (ingreso FOB a Estados Unidos en millones de \$US)	ND	ND	ND	ND	ND	ND	19.5	39.6	77.4	128.3

ND=Dato no disponible

(*) Incluye subempleo

Fuente: Departamento de Estadísticas Económicas Banco de Guatemala; Hernández, J. (1992) y López, J. R. (1989).

colapsar uno de los principales mercados para Guatemala. La industrialización generada bajo el modelo de sustitución de importaciones protegida por un alto sistema arancelario, sin embargo, no había logrado modificar su carácter limitado: produciendo un 75% de bienes no duraderos y siendo muy dependiente de importaciones, lo que provocaba graves distorsiones, entre otros, en el valor de la moneda. La mitad del consumo interno era cubierto por importaciones, mientras que para producir, la industria ha requerido un alto componente importado. Aunque la situación del sector industrial no ha variado³ hasta entrada la década de los noventa, lo que sí afectó fue la descapitalización sufrida hacia la mitad de la década. Los estudios refieren que el coeficiente de inversión promedio de 1980-84 bajó de 10.6% a 8.6% en la segunda mitad de los ochenta, lo que repercutió sobre la ocupación manufacturera. En 1980 las exportaciones industriales representaban 410 millones de dólares, cinco años más tarde habían bajado a la mitad, todo ello debido a la pérdida de liquidez de las importaciones.⁴

En este deterioro en los términos de intercambio también influyó la caída en las exportaciones agrícolas, el segundo factor detonante. Estas se enfrentaron con una brusca caída en los precios internacionales; algodón, carne y azúcar, que habían prometido la modernización, fueron los productos que más vertiginosamente cayeron debido a modificación en los patrones de consumo de mercados europeos y norteamericanos (Pelupessy, 1989). El algodón, por ejemplo, salió virtualmente del escenario agroexportador, al haber reducido sólo en diez años más del 70% del área sembrada, lo que significó 135 mil empleos permanentes y temporales que salieron del mercado (Ordóñez, s/f). En cuanto al café, la recuperación de las exportaciones que se registra en 1986 se debió a una extraordinaria subida del precio del café, cuyo peso dentro de las exportaciones era de 33% hasta 1989. Precisamente en ese año, y en efecto contrario, una profunda baja en el precio del café (a menos de la mitad del precio que éste tenía en 1980) influyó fuertemente en la baja del volumen y tasa de

3. Según la Universidad de San Carlos de Guatemala, (1993) a diferencia de otras actividades, la industria ha tenido un lento crecimiento de 2.9% al iniciar los 90.

4. En la tercera sección de este texto se presentan datos más detallados al respecto.

crecimiento de las exportaciones para ese año, y por consiguiente en el ingreso de divisas.

La caída de las actividades agrícolas de exportación desestabilizó el sistema de sobrevivencia campesina, al contraer los requerimientos de empleo temporal, generando mayores presiones sobre la producción minifundista, con las consecuencias que ello significa para cientos de miles de trabajadores agrícolas, que combinan la emigración interna y externa y el minifundio con el empleo temporal para lograr ingresos de sobrevivencia.⁵

Vinculado a esta situación, la desinserción del agro, como señalan algunos estudios, se expresa en una agricultura extensiva que no ha logrado aumentar su capacidad de absorción de fuerza de trabajo, sino, al contrario, ha desplazado importantes contingentes del mercado laboral y ha estancado su participación en la formación del PIB,⁶ aumentando la inversión y la superficie cultivada a un ritmo muy lento, lo que sugiere que la caída de las exportaciones tradicionales ha provocado también una desinserción. Aunque Guatemala ha incorporado crecientemente otros productos agrícolas de exportación, llamados no tradicionales, éstos también se refieren a productos primarios cuyo monto no logra compensar la caída de las exportaciones tradicionales. Estas siguen teniendo el mayor peso.

A pesar de que los cambios ocurridos en el agro durante los 80, han modificado la estructura de ocupación del suelo, no han afectado la del uso y tenencia. Al respecto, Baumeister (1994) apunta que, si bien el panorama de pobreza rural se ha ensanchado, también es cierto que en algunas áreas focalizadas donde un potencial y emergente segmento de pequeños productores han logrado incorporarse a formas de riego, incursionar en hortalizas y frutas (para el mercado interno y exportación) y desarrollar esquemas de comercialización eficaces. Según el autor, el potencial de estos grupos descansa en la arraigada cultura asociativa de los indígenas del altiplano, la combinación de la agricultura con la artesanía y la importancia de las remesas

5. AVANCSO (1993) y PRESENCIA (1993) también se refieren a un proceso paulatino de desinserción de la agricultura como eje principal de acumulación dentro del modelo económico.

6. La participación del agro en la formación del PIB era del 27% en 1970, pasando a ser en 1992 del 25% (PRESENCIA, 1993).

familiares provenientes de emigrantes a los Estados Unidos. Se agrega que este potencial, así como la decadencia de los productos tradicionales, puede constituirse en una oportunidad favorable a la introducción de modificaciones en el uso y tenencia del suelo, siempre que se cuente con políticas de ordenamiento territorial que propicien el uso racional de tierra, bosques y agua.

Hasta el momento, sin embargo, las perspectivas de las exportaciones agrícolas tradicionales y la inserción de pequeños productores en ella no es suficientemente segura, debido también a la naturaleza selectiva de sus mercados y, en general, al riesgo de poner a competir la producción especialmente de alimentos, con otros países, vista la apertura y los acuerdos de libre comercio.

La segunda mitad de los ochenta, etapa de oscilante e inicial recuperación económica, se inaugura en un contexto favorecido por factores internos y externos que permitieron el inicio de programas de estabilización económica y las primeras medidas de transformación productiva. En el orden interno, cabe destacar un ostensible descenso de la intensidad del conflicto armado interno y el inicio de un proceso de apertura política y de instalación de una institucionalidad democrática eleccionaria en 1985. En cuanto a los factores externos, la situación fue favorecida por aumentos coyunturales de los precios internacionales del café y del petróleo. Por otro lado, las expectativas creadas por estos cambios propiciaron una mayor seguridad para la inversión interna, favoreciendo las condiciones para reactivar el financiamiento externo.

Esta recuperación económica que se da especialmente entre 1987 y 1989 puede observarse en el cuadro 1 en el crecimiento positivo del PIB, la renegociación de la deuda externa que permite estancar su crecimiento y la recuperación de la contribución de las exportaciones. También se registran mejorías en los niveles de ocupación y en las remuneraciones nominales medias. Según nuestros cálculos, entre 1986 y 1989 la tasa de pobreza general mejoró en 5 puntos, particularmente porque descendió el nivel de pobreza extrema (véase cuadro 6A). Pero, como ya se anotó en párrafos anteriores, esta recuperación fue transitoria, pues un año después nuevamente se registraban síntomas de que tal recuperación no se lograba sostener. En 1990 la tasa de crecimiento descendió, las finanzas públicas

llegaron al punto de iliquidez, se registran devaluaciones en ascenso y la inflación llegó al punto más alto de la historia: 45% a la mitad del año (Cardona, 1990). Era de esperar que este cuadro de determinación del costo de la vida, aunado al deterioro de la capacidad del Estado de proveer los servicios esenciales a la población, agravó nuevamente los niveles de pobreza.

Los programas de estabilización y ajuste

Aunque desde 1983 en Guatemala se impulsó un programa de estabilización macroeconómica en procura de reducir el déficit fiscal por medio de la contracción del gasto público y del aumento a la recaudación fiscal,⁷ la unificación del sistema cambiario y la reducción de impuestos a las exportaciones, las medidas impulsadas no tuvieron resultados debido a la gravedad de los desequilibrios estructurales que no pudieron ser permeados, así como también a una conducción política de la economía. Un ejemplo de esto último, son las fracasadas reformas fiscales que todos los Gobiernos de la década intentaron y que, en el mejor de los casos, dieron lugar a un aumento transitorio de la recaudación, pero dejando intacta la naturaleza regresiva del sistema tributario y de la carga tributaria en relación con el PIB (véase cuadro 1). La tradicional resistencia de los grandes empresarios y la debilidad del Estado para imponer y modificar la normativa que le permita enfrentar de mejor forma estos intereses, han sido factores ligados incluso a la asunción de Gobiernos de facto y a períodos de alta turbulencia política.

En todo caso, las condiciones políticas antes de 1985 no favorecían una intervención coherente frente a la crisis, situación que comienza a cambiar a partir del proceso que en esa fecha se inicia por la reinstalación de una institucionalidad democrática que permitiría impulsar algunas medidas programáticas.

7. En 1983 se introduce el IVA, se amplía la base tributaria del Impuesto sobre la Renta y se elimina el antiguo impuesto del timbre.

Las políticas impulsadas, desde 1983 a 1988, fueron fundamentalmente de estabilización económica, pero las mismas facilitarían posteriormente el impulso del ajuste. En realidad sólo en 1989 se explicita el ajuste en un programa de Gobierno y sólo entrados los años noventa se comienza a aplicarlo con fuerza. Sin embargo, los contenidos de las políticas impulsadas desde mediados de los ochenta eran ya coherentes con el ajuste, tanto a nivel macroeconómico como en la modificación y creación de estructuras nuevas.

Tales se reflejaban por ejemplo, en los memoranda de entendimiento de los programas de asistencia económica de AID y Guatemala en esa época (López, 1989).

Los programas impulsados por el Gobierno de Cerezo Arévalo buscaban la estabilización, a corto plazo, crear condiciones para volver a tener acceso al financiamiento y renegociar la deuda externa,⁸ así como comenzar a eliminar los subsidios heredados del proteccionismo anterior.⁹ De 1986 a 1987 se impulsó el Programa de Reordenamiento Económico y Social (PRES), de 1987 a 1988 se impulsó el Programa de Reorganización Nacional. Pero los diferentes programas, éstos y otros documentos presentados, se traslapaban uno con el otro dando lugar a una imagen de ambivalencia en la estrategia, cuando no incoherencias entre medidas contempladas en uno y otro. Por ejemplo, se incluían medidas tendientes a lograr la estabilización económica junto a intenciones de reducir los costos sociales de la crisis reconociendo una deuda social que se pretendía fuera compartida por el sector empresarial, al mismo tiempo que ya se atisbaban orientaciones al estilo del ajuste. En 1988 se plantea un programa de mediano plazo (Jaguar 2000) que, sin abandonar objetivos de distribución, incorporaba medidas importantes de apertura económica y

-
8. El volumen de la deuda externa en 1984 se había cuadruplicado con relación a 1979, mientras que en 1987 los servicios absorbían el 40% de las exportaciones (USAC, 1993).
 9. Como se sabe, de acuerdo con la lectura que los organismos internacionales hacen sobre el modelo anterior, las distorsiones generadas por la economía bajo ese modelo se refieren a: tipos de cambio sobrevaluados, precios subsidiados no rentables, industrias no competitivas en terceros mercados, favorecimiento de insumos importados en detrimento de exportaciones, déficit en la balanza de pagos y comercial, alza en los déficit fiscales, y otros aspectos que son el foco de atención de los programas de ajuste. (López, 1989).

ajuste en las políticas monetarias, crediticias y fiscales, pero que carecía de proyectos concretos.

Sin embargo, los programas no logran conseguir el respaldo del sector empresarial, reticente a compartir los costos sociales de la crisis y a aumentar la ocupación y mejora en los salarios. Se criticaba también la incoherencia interna del paquete, y por parte de otros sectores la falta de una dirección estratégica del Estado en un programa tal y el necesario impulso de un proceso concertado. Así, el escenario fue desfavoreciendo la concreción de los subsiguientes planes de Gobierno que no lograron cuajar en una estrategia clara.

Las medidas de tipo monetario fueron dando paso a la liberación del sistema financiero, restando poco a poco la directriz de la Banca Central en la regulación de estas políticas, así como también se inician operaciones de mercado abierto con valores públicos. Se unifica el tipo de cambio y posteriormente se deja flotando la moneda. De incrementar al inicio las tasas de interés, se pasa en 1989 a liberarlas completamente y se deja en cero el crédito al sector público.

La tendencia al aumento en las tasas de interés, fenómeno que se hace más visible en los noventa, generó el ingreso de capitales privados de corto plazo que no se reflejaron equilibradamente en inversiones productivas, otro problema que muestra la debilidad del Estado para conseguir compromisos de los sectores empresariales, pero también muestra el riesgo al que somete la apertura económica a países como Guatemala poco preparados para competir. La cuenta corriente de la balanza de pagos acumuló un tremendo déficit (\$US 2.000 millones) con efectos fatales para el tipo de cambio y los precios internos, en 1990 el tipo de cambio se depreció en 59% y la inflación alcanzó el 61%. A lo largo de 1986-90, la inflación fue de 125%, cosa lamentable porque uno de los aciertos del Gobierno fue recuperar los salarios reales (pero con los problemas); de 1989-90 volvieron a retroceder, esta vez en un 20%. (Del Valle, 1996).

Respecto del sector público, tanto el gasto en relación con el PIB como la proporción de la inversión sobre el gasto total, venían decreciendo desde inicios de la década, como muestra de la crisis y de los primeros esfuerzos de contraer el gasto. Sin embargo, en la segunda mitad de la década, especialmente entre 1986 y 1989, tiene lugar un aumento importante del volumen del gasto como también

logra retomar un ascenso, aunque comparativamente sólo recupera el nivel de 1982.

Durante el Gobierno de Cerezo, el empleo público se mantuvo e incluso pudo haber aumentado, así como también se dieron aumentos salariales, de cuyo importantes si se considera que solamente tres o cuatro años después se logran nuevamente ajustes salariales. Durante 1987 y 1988 se decretaron aumentos salariales nominales, uno de los cuales se dirigió con exclusividad al sector público. Estos aumentos, según informes de CEPAL, significaron en realidad una recuperación de aproximadamente un 3% de las remuneraciones reales promedio (INCEP, 1989).

Durante la década de los ochenta, aun cuando el gasto aumentara hacia finales de la misma, la inversión pública siempre decayó, en favor del pago de la deuda pública y del rubro de funcionamiento del aparato público. En la primera mitad de los ochenta la caída significó una reducción de la inversión en 54%, mientras que en la segunda mitad fue de aproximadamente 20%. La caída de la inversión, especialmente en los rubros de política social, debido también al aumento en los costos de operación del Gobierno y las municipalidades, redujo aún más la capacidad ejecutora del Estado en la entrega de servicios a la población más pobre. Para enfrentar el problema, se establecieron mecanismos de descentralización del gasto público a través de la asignación constitucional de un 8% del presupuesto nacional de ingresos para los municipios. Al lado también se instauró un sistema de planificación local y regional formalizado en la Ley de los Consejos de Desarrollo, aunque al no haberse podido formalizar el eslabón más cercano a la población que eran los Consejos Locales de Desarrollo, el valor central de tal sistema quedó neutralizado.

Tal vez las políticas de apertura económica y comercial fueron las que mayor impacto produjeron a mediano plazo. Una serie de medidas institucionales y de ley fueron impulsadas para incentivar nuevas exportaciones y atraer la inversión extranjera al país para la industria maquiladora y el impulso de zonas francas.

Entre las medidas institucionales destacan la creación de la Dirección General de Comercio Exterior, el Consejo Nacional de Apoyo a las Exportaciones y una comisión coordinadora de exportaciones, el Comité Estratégico de Exportación Textil y la creación de

la ventanilla única de exportaciones. Esta organizatividad sirvió de base para diseñar, impulsar y coordinar los diferentes proyectos de reformas legislativas, convenios y tratados de comercio (como la posterior adhesión de Guatemala al GATT a inicio de los noventa) y modernización de la administración aduanera, de turismo y transpor-tación aérea.

En tanto que, en 1989 se formaliza mediante la promulgación de la Ley de Fomento a la Actividad Exportadora y de Maquila y la Ley de Zonas Francas, el conjunto de grandes excepciones fiscales, facilidades aduaneras y de concesiones, e incentivos para las activi-dades de la industria tipo maquiladora que, desde mediados de la década, venían mostrando un emergente crecimiento. Desde enton-ces, las llamadas exportaciones no tradicionales se mostraban como las ramas más dinámicas, especialmente en los rubros de manufactu-ra, vestuario, frutas, hortalizas y productos vegetales ornamentales, con destino a terceros mercados; es decir, fuera del tradicional mercado regional centroamericano.

Estas nuevas dinámicas productivas y comerciales tuvieron en factores exógenos sus determinantes. En primera instancia la incor-poración a la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y en su versión posterior, la Iniciativa de las Américas, tanto como el soporte técnico financiero de la AID y BID, en cuyo contexto se favoreció el acceso a mercados de los Estados Unidos y la creación de todo un instrumental institucional, legal y de política que garantizara incentivos fiscales, líneas de crédito preferenciales y atractivas tasas de interés.

Así, el balance de las realizaciones durante el período 86-89 registraría logros como la recuperación del crecimiento del PIB y la reactivación económica que dio lugar a una dinamización del empleo, especialmente en el sector público, todo lo cual sería el efecto de los primeros planes de estabilización exitosos del Gobierno de Cerezo; así como también la recuperación de los salarios reales. Sin embargo, esta reactivación económica tuvo lugar también —y especialmente— por la baja en los precios mundiales del petróleo y el alza coyuntural de los precios del café. Vistas así las cosas, podría pensarse que el momento dio una excelente oportunidad para haber encaminado mejores estrategias, más aún, estrategias serias para afrontar el problema de la gran mayoría de la población: la pobreza. En 1990,

como ya se anotó, la situación era todavía peor que en 1985 no sólo en términos económicos sino también sociales, pues se enfrentaba un clima de frustración de la población y desconfianza del sector empresarial, de mayor evidencia en la corrupción, y la imparable violencia e inseguridad. En los siguientes tres años, a excepción de un manejo estable a nivel macroeconómico, la situación no mejoró, la inversión privada continuó preferenciando sectores improductivos o de menor riesgo y los desequilibrios del sector externo no se mejoraron (el déficit comercial en 1990 era de 700 millones), en cambio comenzaron a ajustarse tarifas de los servicios públicos que significaron aumentos sin precedentes.

Para terminar esta sección, cabe retomar lo dicho anteriormente en el sentido de que algunas condiciones externas como el Plan de Acción Económica de Centroamérica, marco en el cual los Presidentes centroamericanos acuerdan una serie de directrices, favorecieron posteriormente la definición e impulso de una estrategia de política económica encaminada a un ajuste más claro. La nueva década se asomaba con la ola modernizante al estilo neoliberal: tipos de cambio, tasas de interés y precios completamente liberados, reducción de aranceles, paralización de la inversión pública, empuje de la exportación como opción principal y privatización de la primera empresa estatal, la aerolínea AVIATECA (PRESENCIA, 1993). En 1992 Guatemala firma con el Fondo Monetario Internacional un acuerdo de contingencia, así como la Carta de política de desarrollo con el Banco Mundial. En 1993 quedó establecido un nuevo sistema arancelario centroamericano que ya determinaba techos y mínimos. Durante la primera mitad de los noventa se han impulsado claras políticas de ajuste a nivel de los sectores productivos, de inversión e infraestructura, así como políticas de gestión, y actualmente se impulsan también políticas institucionales que ofrezcan un aparato público modernizado (según se observa: reducido en tamaño y en mandato) a tono con tales transformaciones.

Por rebasar sus límites tales medidas no se desarrollan en este trabajo.

LAS TRANSFORMACIONES ECONÓMICAS
Y SUS EFECTOS EN LOS MERCADOS
LABORALES EN GUATEMALA

Aunque el ajuste como tal no se haya aplicado claramente sino hasta iniciar los noventa, los procesos de recomposición y transformación de los sectores económicos y productivos, que tuvieron lugar desde la mitad de los ochenta, han tenido efectos importantes a nivel de los mercados laborales; es decir, en la dinámica y estructura del empleo. Antes de presentar el análisis de sus efectos en los mercados laborales,¹⁰ plantearíamos en este apartado las hipótesis que guían la discusión sobre los mismos.

Parece conveniente situar algunos rasgos acerca de ciertos sectores tradicionales y otros emergentes; es decir, acerca de las transformaciones en el agro, la industria local y el sector formal, y los nuevos productos transables fuera de la región centroamericana.

Durante los ochenta, la agricultura siguió mostrando las mismas características que bajo el modelo anterior, una agricultura extensiva basada en el sistema dual que algunos llaman "moderna" y "tradicional", la primera asociada a la exportación y a los cultivos rentables, y con alta concentración de tierra, tecnología y capital. La otra asociada a la producción de autoconsumo y consumo interno, cuyos cultivos son complementarios al ingreso como trabajadores agrícolas, y basada en el minifundio y la subsistencia. Durante mucho tiempo se ha analizado esta situación como un sistema complementario en el sentido de que no pudiendo absorber más que la mitad de la fuerza de trabajo disponible en época de trabajo estacional en el sector moderno, el resto de la fuerza de trabajo se sub-ocupa o bien se emplea en su propio minifundio o en otras actividades no agrícolas; es decir, el sector tradicional actuando como mecanismo de ajuste del déficit ocupacional del sector agrícola en su conjunto (Del Valle, 1996).

Sin embargo, diversos estudios han dado cuenta del agotamiento de la frontera agrícola y de la multiplicación exponencial del minifundio, al lado de la persistente pobreza en el área rural, lo que sugiere

10. Véase la construcción de los sectores de mercado en anexo metodológico.

que otros mecanismos han entrado en escena en ese ajuste ocupacional y, por tanto, que el sector de subsistencia agrícola ha llegado a su tope máximo.¹¹ Se estima que entre campesinos y trabajadores agrícolas sin tierra suman cerca del 70% de la población rural. A la vista de esta situación y de los cambios en el uso de la fuerza de trabajo en algunos cultivos modernizados, se ha llegado a cuestionar la vigencia del análisis del mismo como sistema dual.

Plantearíamos que otros mecanismos han jugado un papel importante en el ajuste ocupacional, tales como la emigración estacional a las fincas de Chiapas –población proveniente especialmente de las regiones fronterizas–, así como la emigración definitiva a otros países como Estados Unidos, de departamentos, por ejemplo, como Huehuetenango, sur de Quiché y Totonicapán.¹² Y un tercer mecanismo sería el aumento significativo de trabajadores familiares no remunerados como categoría ocupacional quienes de ser el 18% de la PEA agrícola ocupada en 1980 pasaron a ser 26% en 1989 (Del Valle, 1996).

Sin embargo, se podría esperar hipotéticamente que el sector moderno agrícola pudo mantener tasas de crecimiento del empleo por arriba de la PEA general, pues el impacto de la caída algodонера en el sector agrario no pudo ser tan drástico, ya que según estimaciones, por cada empleo en el ganado, el café ofrece trece veces más, el banano nueve, el azúcar siete y algodón seis (Pelupessy, 1989). Adicionalmente, durante el período en estudio, ocurrió un alza en los precios del café que contribuyó enormemente a la reactivación económica dentro del agro.

De modo que se podría esperar una situación dinámica en el empleo. Sin embargo, es difícil pensar que a nivel de los ingresos medios, la fuerza de trabajo empleada por el sector moderno agrícola

11. La pobreza en el agro, creciente incluso durante los años de bonanza económica, muestra que la modernización excluyó de principio de sus beneficios a la gran mayoría de esa población.

12. En declaraciones ministeriales en 1987, se calculaba que 140-150 mil guatemaltecos viajaban anualmente a las fincas de Chiapas. Mientras que la emigración a Estados Unidos ha cobrado significativa importancia durante los ochenta. El Banco de Guatemala estimaba para 1989 que unos 500 mil guatemaltecos residían en Estados Unidos, cuyas remesas para el país significaron el 21.6% de las exportaciones de ese año (Ordóñez, 1992).

se haya podido beneficiar de esta dinámica. La razón principal es que la sobreoferta laboral en el agro, agravada por el deterioro progresivo y profundo del sector de subsistencia agrícola, produce un contingente de fuerza de trabajo, entre campesinos con tierras que buscan incesantemente un empleo que logre completar el magro ingreso de su parcela y los trabajadores agrícolas sin tierra, otro ejército que anda a la caza de "chambas".¹³ Otra razón es que no hay indicios para pensar que el sector moderno agrícola, que ha ofertado históricamente los ingresos más bajos del mercado, ahora haya vertiginosamente mejorado y ampliado los mismos. Por lo tanto, no se esperaría que en este terreno, este sector fuera ganador en términos de generar mejores ingresos reales, aunque sí fuera un generador dinámico de empleo.

En cuanto al sector de subsistencia agrícola, por las razones expuestas antes, no se podría esperar que sea un sector dinámico en la absorción de empleo ni que haya tenido la capacidad de incrementar el nivel de los ingresos medios por encima de los de la PEA general. Por lo tanto se postularía como un sector perdedor. Esto, a pesar de las medidas macroeconómicas que dieron lugar a la liberación de precios, puesto que granos básicos y otros productos poco o nada rentables, más el tamaño medio de las fincas que la mayoría de esta población posee, no le permite asegurar ni los ingresos completos para la subsistencia. De otro lado, según se estima los pequeños productores que hubiesen logrado insertarse en la modernización, no tienen aún peso suficiente ni consolidación.

Otra dimensión del empleo importante de analizar en el marco de las transformaciones productivas es el sector formal e informal. En realidad, respecto de este último se plantearía que las medidas macroeconómicas y las transformaciones productivas no estarían afectando directamente este sector. Sin embargo, debido a que ha sido

13. Del Valle (1996) agrega que debido a las condiciones difíciles del mercado laboral que imperaron durante el apogeo de la agricultura y la economía en los años sesenta y setenta, y que fueron agravadas durante la crisis (años ochenta), la fuerza de trabajo campesina y de trabajadores sin tierra se vio obligada a aceptar una movilidad involuntaria y ocuparse en actividades diferentes por periodos cortos, dentro y fuera de la agricultura, por lo general en empleos de productividad y salarios muy bajos. Las personas en esta situación están expuestas de manera permanente al subempleo visible e invisible.

refugio tradicional de trabajadores desplazados de otros sectores estimamos que el aumento del subempleo en general y, en este caso, del empleo urbano, ha supuesto que este sector informal seguiría cumpliendo este papel durante el período en análisis. Por lo tanto podría esperarse que registre un aumento ocupacional al menos similar a la tasa de la PEA general. Sin embargo, debido al mismo aumento en la ocupación y a ser tradicionalmente un sector de precariedad laboral, se esperaría un decrecimiento de los ingresos medios generados por el sector o cuando menos, por abajo de los ingresos medios del total de la PEA, por lo tanto en lo que a ingresos se refiere sería un sector perdedor.

En términos del empleo formal se señalarían signos distintos. Por un lado, debido a la aplicación tardía del ajuste en Guatemala no se podría argumentar que haya sido un sector aún afectado. Ciñéndonos, por ejemplo, a la industria manufacturera, la desprotección arancelaria sólo se comenzó a realizar tímidamente en 1986 que ayudó más bien a reducir la dispersión en el sistema arancelario. Sólo a partir de 1991 y más concretamente en 1994, se llevó a cabo una reducción significativa de las medidas arancelarias y no arancelarias, así como la homologación de los mismos a nivel de la región (López, 1989). La industria no había sido "ajustada" aún, antes de 1989. Es por ello que los industriales comenzaron a externar sus preocupaciones en 1992 por la desgravación y las perspectivas frente a la reconversión y la competitividad que les desafía. Pero un signo en dirección contraria argumentaría que la descapitalización y la caída de las inversiones registradas durante la crisis afectaron seriamente el empleo industrial y, el formal en general. Sin embargo, también se ha reportado que ramas específicas como comercio y construcción crecieron significativamente durante la época, situación que podría sugerir que, si bien la industria manufacturera mantuvo un ritmo lento de crecimiento, el empleo formal dinámico podría estar más bien en otras ramas. Debido a estas tendencias en signo contrario no nos es posible formular una hipótesis clara en términos del empleo ni de los ingresos medios.

Finalmente, respecto del empleo que emergió durante el período y que parece desarrollarse con mayor dinamismo, éste se asocia a actividades provenientes de las exportaciones agrícolas no tradicio-

nales, la industria de maquila (textil y zonas francas) y el turismo modernizado, pero que además tienen la característica de ser actividades abiertas y/o con destino a terceros mercados. Como pudo apreciarse en el cuadro 1, las exportaciones no tradicionales tendieron a incrementar su importancia durante la década, así como también la apertura de otros mercados. En 1979 las exportaciones a Estados Unidos significaron un 11% de las totales, 61% a la región centroamericana y 26% a otros. En 1985 las cifras respectivas cambiaron a 22%, 41% y 35%. De otro lado, de la región centroamericana, Guatemala ha sido el país receptor de mayor inversión extranjera en lo que se refiere a estos nuevos productos transables, y desde mediados de los ochenta se venía estructurando la normativa e institucionalidad necesaria ofreciendo condiciones laborales y de inversión muy "atractivas". Según la Gremial de Exportadores no tradicionales en 1990 se habrían empleado unos 144 mil trabajadores en el total de actividades no tradicionales, comparado con 14,300 en 1980 (Walker, 1992).

Sólo la maquila pasó de exportar por un valor de 12 a 230 millones de dólares entre 1986 y 1991, llegando a generar aproximadamente unos 70 mil nuevos puestos de trabajo (AVANCSO, 1993). De las 250 empresas instaladas a inicios de los 90, 50% correspondería a capital coreano, 40% capital local y 10% norteamericano (Membreño, 1994). A tono con algunas tesis del ajuste que dice buscar tecnologías hacia opciones más intensivas en el uso de mano de obra y bajos salarios, la industria maquiladora es un claro ejemplo de ello, no así las exportaciones agrícolas no tradicionales en donde los nuevos productos transables efectivamente aumentan el uso de mano de obra pero también, y en gran medida, requieren de mucho más capital y dominio de cierta tecnología.

De ahí que no se considera que las exportaciones agrícolas no tradicionales prometan ser un nuevo eje de crecimiento sostenido o transformador, tanto porque éstas no ofrecen empleo permanente ni suficientes divisas, ni han producido impactos en los patrones de empleo (Negreros, 1989), o bien porque, basado en una estimación matemática, el nuevo modelo exportador tiene menos efectos multiplicadores consistentes que el viejo modelo de sustitución de importaciones (López, 1989). O, como argumenta Pelupessy (1989), se

trata de productos primarios que, una vez más, corresponden a una demanda externa cautelosa, lenta y llena de requisitos impulsada por Estados Unidos que no ofrece estímulos por las tendencias autoprotectoras de los grandes mercados. Por otro lado, en estos nuevos procesos las multinacionales (25%) y los grandes empresarios nacionales (40%) controlan todo el ciclo productivo: comercialización, empaque y transportación, en cambio los pequeños productores dejan alrededor del 50% de su rentabilidad porque no participan o controlan tales procesos (AVANCSO, 1993; Baumeister, 1994;).

Sin desdeñar las razonables consideraciones anteriores, lo conocido hasta ahora, permite plantear que el sector de nuevos transables, en su conjunto, tendrá un comportamiento dinámico en la generación de empleo y podría esperarse también una evolución positiva de los ingresos medios generados en ese mercado laboral; por lo tanto, esperaríamos que fuera un sector dinámico y ganador de las transformaciones en curso.

Para concluir este grupo de hipótesis acerca de la dimensión de la demanda del mercado laboral, plantearíamos acerca del sector público que las evidencias mostradas en los programas impulsados durante el Gobierno de Cerezo Arévalo, dentro del cual no atacó el empleo público ni sus ingresos salariales –estos últimos más bien favorecidos con aumentos importantes–; es decir, debido más bien a esta coyuntura, el sector público sería un sector dinámico en el empleo y ganador en el promedio de ingresos ocupacionales.

Ahora bien, del lado de la oferta, suponemos que las transformaciones productivas y las medidas tomadas durante el período también han tenido efectos sobre el perfil sociodemográfico de la fuerza laboral ocupada. Este segundo grupo de hipótesis plantearía de manera similar a las propuestas para el marco regional centroamericano, que dada la flexibilización que induce el nuevo modelo, se esperaría que en la PEA total predomine la incorporación de fuerza laboral joven, preferentemente de sexo femenino y con un mejor nivel de escolarización. Infiriendo de ello, así como también de las lógicas de los hogares para enfrentar la crisis, se esperaría un predominio también de fuerza laboral secundaria; es decir, ya no tanto de jefe/as de hogares sino del resto de sus miembros. Este perfil sociodemográfico estaría dominando los mercados en los sectores que esperamos

sean dinámicos; es decir, el sector moderno agrícola, el de nuevos transables y el sector público, mientras que en el resto no predominaría un perfil claro.

Respecto a la comparación de la evolución de ingresos promedios entre los mercados laborales frente a los ingresos medios de la PEA, como ya se señaló, esperaríamos una situación positiva (sectores ganadores) en estos mismos sectores que serían dinámicos en empleo, a excepción del sector moderno agrícola. Mientras que una situación de perdedores, se esperaría en el sector de subsistencia agrícola y el informal urbano, además del moderno agrícola. No planteamos ninguna hipótesis en cuanto al sector formal, ni respecto de empleo ni respecto de evolución de ingresos.

Finalmente, un cuarto grupo de hipótesis relacionan mercado laboral con pobreza; es decir, estarían referidas a la dimensión que cobra el empleo y los ingresos en el hogar y las posibilidades de éste de enfrentar la pobreza. Por un lado, la inserción laboral de los miembros del hogar muestra, como ya se dijo en el texto regional, un aspecto más estructural, mientras que los ingresos, el enlace social entre el mercado y la pobreza, se refieren a una dimensión más bien coyuntural, en la que entrarían en juego otros factores como la inflación y el costo de vida.

Al respecto plantearíamos que dentro de la unidad doméstica, o el hogar, además del impacto de los ingresos generados por el empleo, existen otros dos conjuntos de elementos que serían: la inserción ocupacional de los miembros del hogar y la composición/características del hogar, que entrarían a jugar un papel importante en la evolución de la pobreza. Por lo tanto, se plantearía que en una situación de descenso de los ingresos reales no necesariamente la pobreza aumentaría pues estos dos conjuntos de elementos señalados, la relativizarían. Más aún, se esperaría que el factor referido a la composición/características del hogar tendría mayor incidencia sobre la evolución de la pobreza que la propia inserción laboral de sus miembros.

Estamos concediendo mayor importancia, desde la perspectiva del hogar, a los factores estructurales que permiten a éste adecuarse de distintas maneras a las posibilidades de inserción en los mercados y enfrentar los embates de la modernización.

DINÁMICA DEL EMPLEO E INGRESOS EN LOS SECTORES LABORALES

En esta sección utilizaremos las elaboraciones propias de los datos para discutir en el marco de las hipótesis planteadas, tres aspectos: por un lado, cómo se presentó la dinámica del empleo en total y en cada uno de los sectores laborales durante el período que va de 1986 a 1989; seguidamente la recomposición de la fuerza laboral que ha tenido lugar en ese contexto; es decir, el perfil sociodemográfico predominante y, finalmente, el comportamiento o evolución de los ingresos reales a nivel general así como en cada uno los sectores laborales.

Dinámica del empleo

De acuerdo con el cuadro 2, entre 1986 y 1989 se registró un crecimiento normal de la PEA; es decir, en correspondencia normal con el aumento de la población. También se registró un aumento del nivel del empleo que lo explica básicamente la reactivación económica en general que tuvo lugar por el efecto de las condiciones externas y las medidas de estabilización impulsadas al inicio del período. Como se ve, el desempleo descendió a una tasa anual de 13% durante esos años. Aunque el repunte económico fuera transitorio o no sostenido durante los siguientes dos años (1990-1991), lo cierto es que la situación general permitió estos resultados globales.

El cuadro en cuestión ofrece una visión del tamaño de los sectores laborales construidos para este análisis. Entre las dos observaciones anuales, hay tres sectores que mantienen el mayor peso dentro de la PEA: en primer lugar, el sector de subsistencia agrícola (35% de la PEA en 1986 y 31.8 en 1989) seguido por el sector informal que mantiene la misma proporción respecto de la PEA en todo el período, y en tercer lugar, en el moderno agrícola que también mantiene un peso similar entre las dos observaciones (alrededor del 12%). Lo primero por señalar es que alrededor del 63% de la PEA en Guatemala

Cuadro 2

**GUATEMALA: EVOLUCIÓN DEL EMPLEO
SEGÚN SECTORES LABORALES
1986-1989**

Sectores laborales	1986	%	1989	%	Tasa anual de crecimiento
Moderno agrícola	331,986	12.1	381,874	12.6	5.0
Subsistencia agrícola	957,675	35.0	967,411	31.8	0.3
Formal	262,224	9.6	408,079	13.4	18.5
Informal	802,572	29.3	891,259	29.3	3.7
Público	174,411	6.4	214,128	7.1	7.6
Transables nuevos	106,093	3.9	111,888	3.7	1.8
Inclasificables	8,898	0.3	8,291	0.3	-2.3
Desempleados	95,773	3.5	58,106	1.9	-13.1
PEA total	2,739,632	100.0	3,041,036	100.0	3.7

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las Encuestas Sociodemográficas Nacionales de 1986 y 1989, Instituto Nacional de Estadísticas. Guatemala.

se ocupa en sectores laborales precarios; es decir, donde los ingresos y el tipo de empleo son de subsistencia.

Respecto a los cambios ocurridos en términos de peso proporcional dentro de la PEA, se señalaría una segunda situación. En el agro, es claro que la disminución de fuerza de trabajo en el sector de subsistencia (3.2%) no fue compensada ni mucho menos por el 0.5% en que el sector moderno creció, lo cual obligaría a pensar que otros mecanismos ya mencionados ayudaron a ajustar esta caída. Mientras que el resto de sectores mantuvo más o menos una proporción similar dentro de la PEA durante el período, sólo el sector formal aumenta de manera relevante su peso dentro de la PEA (casi 4%); esto podría referirse a que hubo poca movilidad intersectorial y más bien el aumento se debió a la absorción de fuerza de trabajo nueva. Debido a este aumento en el sector formal, en 1989 éste llegó a ocupar el tercer mercado más importante, desplazando al moderno agrícola.

Ahora bien, en términos del ritmo de crecimiento del empleo a nivel de cada sector laboral; es decir, no la estructura de la PEA, pero sí la dinámica presentada en el período, identificamos de acuerdo con nuestras hipótesis, tres sectores dinámicos: en primer lugar, el sector formal, seguido por el sector público y por el moderno agrícola. Estos sectores mantuvieron tasas de crecimiento anual por arriba de la observada en la PEA total, en donde destaca el comportamiento del sector formal que crece a un ritmo de 5 veces más que la PEA total y del sector público que lo hace al doble. Por otro lado, observamos que el sector informal se mantuvo al mismo nivel de crecimiento de la PEA. Mientras que los sectores no dinámicos fueron el de subsistencia agrícola y el de nuevos transables. Estos resultados confirman parcialmente lo que habíamos postulado en el primer grupo de hipótesis, debido a que el sector de transables no muestra el dinamismo esperado sino que se coloca entre los no dinámicos.

Al respecto, los resultados indicarían que hasta esa fecha más bien ha habido una sobrevaloración de la capacidad generadora de empleo que se le ha atribuido al sector de transables nuevos y, por tanto, será necesario dar seguimiento a la dinámica de éste durante los siguientes años para poder confirmar o desechar tales consideraciones. Observamos también que al interior del sector existen diferencias importantes entre las tres actividades que conforman el mismo (industria maquiladora, turismo y agroexportaciones no tradicionales). Por ejemplo que, al comparar el empleo generado en el Departamento de Guatemala frente al generado a nivel nacional, detectamos que el alto promedio que parece generar la industria maquiladora fue neutralizado, a escala nacional, por los probablemente bajos promedios de empleo que generan las actividades agrícolas no tradicionales. Es decir, el sector de nuevos transables para el Departamento de Guatemala, que representa la tercera parte del total de empleo generado por el sector, registró, sin embargo, una tasa anual de crecimiento de 11.2% frente a una PEA departamental que sólo se incrementó a un ritmo de 3% durante el mismo período.

En cuanto al sector formal, aunque no habíamos postulado ninguna situación, sorprende efectivamente que haya sido el más dinámico del período. Más allá de lo que se señaló en la sección anterior respecto de que durante el período en cuestión este sector era

aún protegido, el crecimiento desproporcionado que muestra frente a aquellas consideraciones, obliga a preguntarse si tal situación efectivamente se debió a un crecimiento también desproporcionado en algunas ramas específicas. Si tomamos los datos únicamente referidos a rama de actividad económica (sin considerar al mismo tiempo las otras variables en la construcción de sectores laborales) se han identificado cuatro ramas que crecieron entre 1986 y 1989. En su orden, Finanzas con una tasa anual de crecimiento del 17%, Transporte y Comunicaciones (12%), Construcción (6.3%) y Servicios (2.0%). Mientras tanto, efectivamente como se había estimado, la rama de la industria manufacturera decayó en -10.8% anual durante el período. El comercio prácticamente se mantuvo al mismo nivel entre una observación y otra.

Cabe destacar que las tres ramas de actividad económica tradicionalmente más importantes en términos de volumen de empleo, que son la Industria, el Comercio y los Servicios, sólo esta última creció durante el período de estudio.

En cuanto al sector informal si bien siguió aumentando su capacidad de absorción de trabajadores, ya no lo hizo al ritmo de años atrás. Es decir, este sector "normalizó" la tasa de crecimiento (3.7% igual a la de la PEA) para dejar de ser el refugio principal que de manera aplastante absorbía mano de obra sin posibilidades de colocarse en otros sectores.

Recomposición de la fuerza laboral

Aquí se discute acerca del perfil de la fuerza de trabajo desde la perspectiva de cuatro variables: sexo, edad, nivel de escolaridad y condición de jefatura, cuyas tasas de crecimiento anual observadas durante el período del estudio, nos darían una imagen de los cambios ocurridos en la oferta laboral o la manera en que ocurrió una recomposición de la misma. Para ello se presentan los datos respectivos en el cuadro 3.

Comparando el acceso a los mercados entre hombres y mujeres, puede verse que ocurrió una feminización general entre la población

Cuadro 3

**GUATEMALA: EVOLUCIÓN DEL EMPLEO POR CARACTERÍSTICAS DE LA FUERZA DE TRABAJO
Y SEGÚN SECTORES LABORALES**

1986-1989

-Tasas anuales de crecimiento-

Sectores laborales	Sexo		Edad*		Escolaridad		Jefatura	
	Hombres	Mujeres	Jóvenes	No jóvenes	Hasta primaria	Más de primaria	Jefes	No jefes
Moderno agrícola	1.5	36.7	3.9	5.8	4.9	6.3	2.4	8.3
Subsistencia agrícola	0.4	-0.1	0.3	0.3	0.3	5.6	0.3	0.4
Formal	12.8	37.4	24.4	15.8	18.4	18.8	11.4	27.0
Informal	1.4	6.0	4.6	3.2	3.1	7.5	1.7	5.0
Público	5.5	13.0	7.7	7.6	5.2	9.4	3.8	14.0
Transables nuevos	2.2	0.8	6.3	-0.9	1.6	4.0	-2.6	6.8
Inclasificables	-7.8	16.3	1.7	-4.5	-9.8	14.1	-7.1	1.8
Desempleados	-13.3	-12.8	-13.7	-12.3	-13.3	-12.8	-12.6	-13.2
PEA total	2.0	9.1	3.6	3.7	2.8	9.0	2.0	5.2

* Jóvenes= hasta 24 años. No jóvenes= 25 años y más

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Encuestas Sociodemográficas Nacionales de 1986 y 1989, Instituto Nacional de Estadística. Guatemala.

económicamente activa a una tasa anual de 9.1% a nivel nacional. El dato cobra relevancia considerando que, a excepción del sector informal, a nivel nacional todos los sectores están dominados en términos absolutos por fuerza de trabajo masculina. No obstante esta feminización general, el nivel de desempleo bajó de forma casi similar entre ambos grupos, medio punto más entre los hombres. Es probable que calculando los datos por Departamento, se encuentren algunas diferencias. Por ejemplo, en el Departamento de Guatemala el sector de transables nuevos está dominado por la presencia de mujeres, pero esto ya no ocurre a nivel nacional.

La feminización del trabajo se presenta en los sectores laborales más dinámicos: moderno agrícola, formal y público, con lo cual se confirma la hipótesis formulada. Además, se presentó en el sector informal donde las mujeres siguieron ingresando, ahora a un ritmo de 6% anual durante el período.

Se había planteado que las tendencias de flexibilización inducidas por la modernización ocasionarían una feminización en los mercados de trabajo. A decir de los estudios sobre género y trabajo, conforme los empleadores tratan de mejorar su posición competitiva a través de prácticas de trabajo flexible, la desregulación ha ocurrido y más trabajos se han feminizado y agregan que eso significa que el trabajo ahora ha tomado las características de inseguridad, baja paga y ninguna posibilidad de movilización (Connelly y Mac Donald, 1992). Por su parte, Dierckxsens (1990) argumenta que cuando disminuye la capacidad sustitutiva de la fuerza de trabajo masculina tiende a subir la demanda de trabajo femenino que es más sustituible y, por lo tanto, más barata y menos organizada. Es decir, la llamada flexibilización del trabajo, como modelo organizativo de la producción inducido por los procesos de ajuste, tiende a disminuir la capacidad sustitutiva de la fuerza de trabajo masculina.

En la región centroamericana, estudios más focalizados sobre determinadas actividades económicas han mostrado que las mujeres ingresan con mayor fuerza en los nuevos mercados emergentes, como el de las maquiladoras, donde se presentan las características señaladas por Connelly y Mac Donald. También se ha demostrado que la baja calificación de la fuerza de trabajo femenina y las responsabilidades reproductivas y domésticas que les asigna la desigualdad de

género, son problemas básicos por los que tienen menor oportunidad para acceder a cualquier mercado de trabajo. A este respecto, sería necesario anotar que las mujeres frecuentemente se emplean de forma simultánea en mercados formales e informales al lado del trabajo doméstico. En el cuadro 3 se ofrecen evidencias del crecimiento del empleo femenino en sectores laborales con altos grados de formalización, lo cual significa que las mujeres guatemaltecas no sólo se incorporan a mercados laborales precarios. Es decir, lo han logrado en sectores que no son inestables como el público (13% mujeres, 5.5% hombres) el formal (37.4% mujeres, 12.8% hombres) e incluso el moderno agrícola (36.7% mujeres, 1.5% hombres).

Respecto de ese 2% total en que anualmente ingresaron hombres a la PEA, se debe principalmente a dos sectores, al de transables nuevos y el de subsistencia agrícola. Este segundo sector no solamente no incorporó más mujeres durante el período sino que además las expulsó de ese sector, allí ocurrió una masculinización. Más grave es la situación para estas mujeres campesinas y trabajadoras agrícolas si se toma en cuenta lo señalado en la sección 2 acerca del aumento desmesurado que mostró durante los años ochenta, la categoría de trabajadores familiares no remunerados, espacio rotundamente ocupado por mujeres. Pero también debe recordarse el alto nivel de subregistro de mujeres trabajadoras que normalmente ocurre en las encuestas dentro del sector agrícola. De otro lado, llama la atención la situación contraria que se dio en el sector moderno agrícola donde la feminización ocurrió a la segunda tasa más alta del mercado en el período.

Al efectuar un cruce entre el nivel de escolaridad de las mujeres y su ubicación en los sectores laborales, se observa un comportamiento bimodal. Por un lado, las mujeres con menor nivel de escolaridad (analfabetas y/o hasta primaria incompleta) se encuentran en los sectores laborales más precarios como el sector informal y el de subsistencia agrícola. Mientras que en mercados como el formal, moderno agrícola y sector público se ubican las mujeres con primaria completa, secundaria y más. En el sector de nuevos transables prácticamente no hay diferencia entre ambos niveles de escolaridad de las mujeres empleadas allí.

Para analizar la composición de la fuerza de trabajo según la edad, se han comparado dos grupos cuyo límite son 25 años. Los jóvenes serían los menores de 25 años y los no jóvenes serían personas mayores a los 25. Al respecto el cuadro 3 muestra que durante la segunda mitad de los ochenta, a nivel general de la PEA, prácticamente no habían diferencias entre los dos grupos de edad. Aunque, por otro lado, el desempleo bajó más entre los jóvenes por 1.4 puntos de diferencia respecto de los mayores. Durante el período, los jóvenes constituyeron la mayoría de los desempleados, o sea, por cada 10 desempleados 6 eran personas menores de 25 años. En correspondencia, en todos los sectores laborales la mayor parte de las personas empleadas eran mayores de 25 años, no jóvenes según nuestra clasificación.

Ahora bien, en términos de la evolución del empleo de cada grupo de edad, nos remitimos a las tasas de crecimiento registradas. Aquí tenemos una situación diferente a la que se había postulado en la hipótesis dentro del perfil sociolaboral. En mercados de trabajo que fueron dinámicos, donde esperábamos rejuvenecimiento de la fuerza de trabajo, esta situación sólo se cumple para el sector formal. En el sector público prácticamente no hay diferencia en la incorporación de ambos grupos, y en el moderno agrícola más bien ocurrió lo contrario, allí se presenta maduración de la fuerza laboral. A este respecto, los datos estarían mostrando que este sector (moderno agrícola) ha incorporado con mayor fuerza mujeres que frecuentemente tienen 25 o más años.

El rejuvenecimiento de la fuerza de trabajo se da, además del sector formal que ya se señaló, en el informal y en el de los transables nuevos, estos últimos no fueron sectores laborales dinámicos durante el período. En el sector de transables nuevos la tasa de incorporación de jóvenes fue muy alta, al mismo tiempo que expulsó fuerza de trabajo madura.

Consideraríamos que esta categorización etárea, para el caso de Guatemala, no ofrece mayores contrastes, ya que a nivel general de la PEA, así como de otros sectores laborales como el sector público y el de subsistencia no se presenta ninguna diferencia entre ambos grupos de edad. Más importante es el hecho de que el rejuvenecimiento se presentó tanto en un mercado dinámico como en uno que

no lo fue. Parece ser necesario indagar a más profundidad acerca de este rasgo en el perfil predominante de la fuerza de trabajo en el contexto de la modernización. Como se verá más adelante, al comparar edad y jefatura de hogar, no siempre la secundarización de la fuerza de trabajo correspondió a rejuvenecimiento, según nuestras categorías de edad.

Siguiendo con el cuadro 3, nos referiremos ahora al nivel de escolaridad que resultó ser también un rasgo muy contundente presentado durante el período. Es decir, hacia finales de los ochenta, tanto en la PEA como en todos los mercados laborales se presentó un incremento del nivel de escolaridad de la población ocupada. Sin embargo, para 1989 aún el 83% de la PEA total lo constituían personas con bajo nivel de escolaridad; es decir, sin que hubiera terminado el sexto grado de primaria. Cabe señalar que el sector público, ha sido el único sector laboral donde predomina el empleado escolarizado. En 1989 el 60% de su fuerza de trabajo tenía un nivel de primaria completa, secundaria y más. El resto de sectores presentaba una situación contraria, especialmente el sector informal en donde la proporción entre personas con baja escolaridad y personas con mejor nivel escolar era de seis a uno.

El incremento del nivel de escolarización de la PEA respecto de 1986 significó una mejoría del 2%. Es decir que durante el período de estudio, las personas que se incorporaron a la PEA tenían mayor calificación. El análisis de datos más desglosados nos permite señalar algunas consideraciones. Por un lado, el efecto del cambio parece tener más correspondencia con la mejora en oferta de trabajo que con la demanda o el comportamiento del mercado. Es decir, es la PEA total la que muestra el cambio más sobresaliente, pero, como se acaba de señalar, las personas con mejor nivel de escolarización son apenas el 17% de ésta. Por otro, que tratándose ya de las personas que ingresan a los sectores laborales, el nivel de incorporación es casi similar entre los dos grupos, como se ve en la disminución del desempleo. Más aún, dentro de los sectores que emplean con mayor fuerza personas con mayor calificación, están el de subsistencia agrícola y el informal, cuyo nivel de precariedad conocido indicaría más bien que no siempre la mejor escolarización significó una mejor colocación laboral. Por ejemplo, el sector de subsistencia agrícola

incrementó incomparablemente más personas con más nivel de escolaridad que del otro grupo, mientras que el sector informal lo hizo al doble.

Por el lado de la demanda, se puede decir que sólo en el caso del sector de transables y el sector público quienes muestran preferencias importantes por fuerza de trabajo mejor calificada; es decir, los requerimientos del mercado en el primer caso, y el nivel de formalización de ese empleo en el segundo, estarían obligando a estos sectores a incorporar fuerza laboral más escolarizada. Ambos sectores incorporan esta población a una tasa que dobla la que corresponde al otro grupo.

Dentro de este cuadro general que muestra escolarización de la fuerza de trabajo, se confirma nuestra hipótesis, ya que tal fenómeno se presentó en los tres sectores dinámicos: moderno agrícola, formal y público. Aunque en el sector formal ocurrió con muy poca diferencia.

Finalmente, vamos a referirnos a otro rasgo importante de la recomposición del perfil sociolaboral: la condición de jefatura dentro del hogar de las personas ocupadas. Se planteó en la hipótesis que la modernización ha traído consigo una secundarización de la fuerza de trabajo en los sectores laborales; es decir, una tendencia a que se incorporen preferentemente otros miembros del hogar que no ejercen la jefatura del mismo. Esta situación se esperaría en los sectores dinámicos.

Al respecto, puede observarse en el cuadro 3 que efectivamente ocurrió una secundarización del empleo tanto a nivel de la PEA total como también dentro de la población empleada; esto se muestra en el descenso mayor del desempleo entre los no jefe/as de hogar. Pero, además, en cada uno de los sectores laborales estas personas encontraron mejor acogida en comparación con quienes ejercían la jefatura en el período de estudio.

En correspondencia con la hipótesis planteada, los sectores laborales que fueron dinámicos durante el período registraron grandes diferencias en el ritmo de empleo para no jefe/as de hogar en comparación con el otro grupo. En el caso por ejemplo del sector moderno agrícola y del sector público las tasas de secundarización cuatriplan las de primarización del empleo. El sector formal, el más

dinámico del mercado, incorporó fuerza de trabajo secundaria a una tasa del 27% anual, lo que significó más del doble de la tasa de incorporación del grupo de jefe/as.

En cuanto a los sectores laborales que no se mostraron dinámicos durante el período de estudio, aunque todos registraron secundarización del empleo absorbido, se dieron situaciones diferentes. Por un lado, el sector de transables nuevos así como expulsó fuerza de trabajo mayor de 25 años, también lo hizo con personas que ejercían la jefatura de hogar. Es decir, mientras absorbe fuerza de trabajo secundaria a una tasa anual de 6.8% expulsó fuerza de trabajo principal del hogar a una tasa de 2.6% anual. Otra situación distinta se da en el sector de subsistencia agrícola donde la diferencia es muy leve entre la incorporación de ambos grupos al empleo. Mientras que el sector informal triplicó la tasa de secundarización .

La composición de la PEA entre 1986 y 1989 se mostró ligeramente equilibrada entre fuerza de trabajo secundaria y principal. Pero la PEA ocupada, en volumen, se compone mayoritariamente por jefe/as de hogar. En 1989 tres cuartas partes de la población desempleada correspondían al grupo de no jefe/as de hogar. Los sectores formal y de transables nuevos, luego de ser en 1986 mercados dominados por fuerza de trabajo principal, pasaron a ser, en 1989, mercados preferenciales para la fuerza de trabajo secundaria. El sector público y el de subsistencia agrícola continuaron siendo hasta el final de la década de los ochenta mercados laborales primarizados.

Vinculando la variable jefatura de hogar con la de edad de las personas ocupadas, los resultados permiten ver que las categorías utilizadas para delimitar joven y no joven (menor y mayores de 25 años) no se correspondió totalmente con el fenómeno de la secundarización del empleo.

Para terminar esta parte referida a la dinámica del empleo y el perfil sociolaboral, se resume para cada uno de los sectores laborales el perfil predominante del empleo.

Sector moderno agrícola: feminización, escolarización y secundarización del empleo con población mayor de 25 años.

Sector subsistencia agrícola: masculinización, escolarización y secundarización del empleo sin que muestre diferencias entre las edades.

Sector formal: el empleo muestra feminización, leve incremento de escolarización, fuerte secundarización y rejuvenecimiento.

Sector informal: con tendencias de feminización, escolarización, rejuvenecimiento y secundarización del empleo.

Sector público: también a la feminización, escolarización y secundarización del empleo aunque sin diferencias en cuanto a la edad se refiere.

Sector transables: en cambio tiene tendencias hacia la masculinización, el rejuvenecimiento, mayor escolarización y drástica secundarización del empleo.

La PEA aumentó, durante el período 1986-87 a 1989, predominantemente con mujeres, casi sin diferencia entre personas mayores o menores de 25 años, con un mejor nivel de escolaridad y secundarización. Dentro de la población ocupada, el perfil muestra tendencias claras de feminización, de un mayor nivel de escolaridad en la población ocupada y de secundarización del empleo. No hay una tendencia clara respecto de la edad predominante; en este punto el mercado laboral está dividido. En otras palabras, las mujeres, no jefe/as de familia y con un mayor nivel de escolaridad fueron las que más se beneficiaron de los cambios ocurridos en el empleo, durante el período final de los ochenta.

Evolución de los ingresos reales

Para completar el análisis de la dinámica de los mercados laborales haría falta referirse al comportamiento de los ingresos generados también durante el período. Para ello, se utilizan los

ingresos promedios mensuales deflactados del total de personas ocupadas en cada sector laboral. Se consideraría que si un sector laboral pudo generar ingresos medios por encima de los ingresos medios de la PEA ocupada, a ese sector se le identificaría como "ganador", y al contrario, si un sector generó ingresos medios por abajo de la media general de la PEA se le consideraría un sector "perdedor" frente a las transformaciones de la modernización.

Como se observa en el cuadro 4, hay un panorama general de deterioro de los ingresos reales; éstos bajaron a un nivel del -0.7% a nivel nacional, entre 1986 y 1989. Estos datos indicarían que en el promedio nacional de todas las personas ocupadas durante ese período no se logró una recuperación real de los ingresos, a pesar de la reactivación de la economía y de las medidas que efectivamente propiciaron aumentos salariales durante 1987 y 1988. Estos aumentos nominales no lograron compensar la acumulación de los costos inflacionarios y el costo para cubrir las necesidades de las personas.

Sin embargo, al interior de los mercados laborales existen algunas diferencias respecto de este comportamiento del promedio nacional. Aquí pasaríamos a identificar cuáles fueron los sectores ganadores y perdedores, en función de la evolución de las tasas anuales de crecimiento de los ingresos reales, independientemente del tamaño de esos ingresos. Observando que la tasa nacional de ingresos resultó ser negativa, cualquier sector que tuviera una tasa positiva de evolución de ingresos, aun cuando fuera 0, se consideraría un sector ganador. Mientras que cualquier sector que tuviera una tasa negativa mayor que la del total nacional se consideraría perdedor.

En ese marco, los sectores que lograron una evolución positiva de ingreso y que por lo tanto se considerarían sectores *ganadores* son:

- sector informal
- sector de transables nuevos
- sector formal

Mientras que los sectores perdedores, los que deterioraron los ingresos reales aún más abajo que el promedio nacional, fueron:

- sector moderno agrícola
- sector de subsistencia agrícola
- sector público

Cuadro 4

**GUATEMALA: EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS MENSUALES
REALES PROMEDIOS SEGÚN SECTORES LABORALES
1986-1989
-Año base 1980: Quetzales-**

Sectores laborales	1986	1989	Tasa anual de crecimiento
Moderno agrícola	106.4	72.6	-10.6
Subsistencia agrícola	51.0	49.5	-1.0
Formal	140.6	146.3	1.4
Informal	68.1	73.3	2.6
Público	182.2	176.5	-1.0
Transables nuevos	63.9	63.0	-0.5
Inclasificables	143.9	288.1	33.4
PEA ocupada	93.5	91.6	-0.7

Fuente: Elaboración propia a partir de las Encuestas Sociodemográficas Nacionales de 1986 y 1989, Instituto de Estadística, Guatemala.

En la sección anterior, habíamos postulado que los sectores ganadores serían el de transables y el sector público. Mientras que los perdedores serían el moderno agrícola, de subsistencia agrícola y el informal. No habíamos hecho ningún planteamiento en relación con el sector formal. Como se aprecia, la hipótesis respecto de los ganadores se confirma parcialmente. Primero porque el sector público más bien fue perdedor, al haber bajado los ingresos reales en -1% durante el período. Lo que parece haber sucedido es que al aumentar el empleo (a un ritmo anual del 7.6%), el ingreso promedio bajó y no fue compensado por los aumentos salariales emitidos durante el período.

Segundo, la situación del sector informal resultó ser la contraria a la postulada, y creemos que las razones también fueron matemáticas. Aquí el empleo subió a 3.7% anual (igual que la PEA), es decir, el ritmo de crecimiento del empleo no fue dinámico y más bien se

desaceleró, lo que favoreció que el promedio de ingresos reales subiera. De hecho es el sector que registra la mejor tasa evolutiva de los ingresos reales, 2.6% anual. Aunque si se mira el tamaño de los ingresos mensuales, éstos se ubican entre los más bajos del mercado.

En cuanto al sector formal, no habiendo postulado nada al respecto, de la misma manera en que resultó ser un sector muy dinámico en términos de empleo (la más alta tasa de generación de empleo durante el período) también resultó ser un sector con evolución positiva de ingresos medios aunque a una tasa de 1.3% anual.

Respecto de la hipótesis acerca de los sectores perdedores se confirma lo postulado para los mercados agrícolas, pero no con respecto al sector informal, que más bien resultó ganador. Refiriéndonos al agro, ambos sectores efectivamente fueron perdedores. Cabe señalar, sin embargo, que este sector parece comportarse de una manera distinta a los mercados urbanos. En las secciones anteriores se describieron algunos cambios que, en términos de producción y comercialización, dieron lugar a desplazamientos de varios tipos en la fuerza de trabajo. Al menos, en el sector moderno agrícola, no parece ser suficiente una explicación basada en los aumentos de los promedios en su numerador (ingreso) y denominador (empleados), pues el nivel de deterioro de los ingresos reales en la agricultura es incomparablemente alto en relación con cualquier otro mercado y con el promedio nacional. Los ingresos de las personas ocupadas en este sector se vieron seriamente afectados durante el período, pues bajaron a un ritmo del -10.6% cada año. Mientras que el empleo sí subió, pero a un ritmo del 5% anual. Un segundo factor que está pesando en esta situación es la sobreoferta laboral en el sector agro y la prolongada historia de exclusión social que es más evidente en el campo, que permite no sólo mantener los salarios más bajos del mercado nacional¹⁴ sino, incluso, disminuirlos.

14. En la segunda mitad de los años ochenta, el salario agrícola promedio era 40% del promedio de las remuneraciones no agropecuarias (Pérez Sáinz, 1996). Según datos de Negreros (1989), desde 1973 hasta 1980 el salario mínimo en el campo fue en moneda nacional de Q1.25, en 1981 aumentó a Q3.20, en 1987 a Q4.50 más alojamiento y ración alimentaria por día. Ahora bien, los trabajadores a destajo dependen del ciclo y del producto, por lo que se pueden encontrar diferentes y mejores salarios.

Vale la pena también observar el tamaño de los ingresos medios generados en los sectores laborales. El cuadro 4 que ofrece datos sobre ingresos detectados con base en el año 1980, da una idea de las diferencias intersectoriales respecto de los mismos. En cuanto a tamaño del ingreso pues, los más bajos en 1989 eran el de subsistencia agrícola, siguiéndole el de transables nuevos, luego el sector moderno agrícola y el sector informal, todos ellos por abajo del tamaño promedio de ingresos reales a nivel nacional. Por encima de esta media, sólo el sector público y el sector formal.

Habiéndonos ya referido al sector agro en su conjunto y al sector informal, resulta evidente que el sector emergente en el mercado, el de los nuevos productos transables, es un sector precario. Por un lado, sería considerado un sector ganador por el hecho de que el deterioro de sus ingresos medios no se fue abajo de la media nacional, aunque no evolucionó en nada los mismos. Pero en términos del tamaño de los ingresos medios resulta el segundo más bajo de todos los sectores. Sus ingresos, incluso, son más bajos que los generados por el sector informal. Al respecto, se debe señalar dos cuestiones. Primero, que al hablar de productos transables agrícolas, estos prácticamente se rigen por la lógica de remuneración de esa área. Segundo, que en cuanto a la industria maquiladora, diversos estudios ya han señalado la precarización laboral que caracteriza aún hoy día este sector.

Según Membreño y Guerrero (1994) en Guatemala los salarios por hora en estas empresas en 1989 eran 0.42 de dólar estadounidense y ya en 1990 bajaron a 0.26 dólar, frente a una jornada laboral de 50.44 horas promedio por semana. El poder adquisitivo de este salario en 1990 era del 32.7%. Se agrega que no hay margen para una movilidad significativa dentro de la maquila puesto que los salarios no dependen de factores como la experiencia adquirida, el cumplimiento de metas de producción¹⁵ ni la escolaridad ya que ello no es base para la promoción dentro del empleo. Pérez Sáinz (1996) agrega que el perfil laboral de las maquiladoras se caracteriza por una alta

15. Las claves de la organización del trabajo en la industria maquiladora, según estos autores, son el fordismo y el taylorismo en sus formas más estancadas: una combinación de trabajo a destajo más trabajo por jornada. De modo que ambas subsisten con el mismo predominio. (Membreño y Guerrero, 1994)

inestabilidad, pero también alta rotación dentro del mismo mercado de maquila. Todos estos factores describen mejor el contexto en el cual una parte del sector de transables nuevos mantiene este nivel precario de ingresos medios a pesar de ser generadores de dinámicas nuevas para las economías de la región centroamericana.

Ahora bien, se ha visto la conveniencia de hacer una prueba de hipótesis respecto del perfil sociodemográfico de los sectores laborales que resultaron ser ganadores, con el fin de comprobar si las tendencias son estadísticamente significativas. En cada variable se comparan dos grupos para probar el nivel de significación de las diferencias, y con ello verificar lo postulado anteriormente respecto del perfil. Los resultados de la prueba se presentan en el cuadro 5.

La columna de los porcentajes indica por cada grupo comparado, la proporción en que estas personas o este grupo han logrado incorporarse a sectores laborales identificados como ganadores en términos de ingresos (sectores formal, informal y de transables). La tercera columna indica los resultados de la prueba.

Este cuadro nos muestra que las personas de mayor edad las que no son jefes de hogar y, sobre todo, los más escolarizados y las mujeres son los que tienen mayores probabilidades de insertarse en sectores ganadores. A este perfil, para el caso de Guatemala se ha adicionado la variable étnica, resultando también ser altamente significativa la diferencia entre la incorporación de trabajadores indígenas y no indígenas en los sectores laborales considerados ganadores. La población indígena ha tenido menos posibilidades de incorporarse a un empleo donde los ingresos fueron positivos, o sea, en los sectores ganadores. En la segunda columna puede observarse que, en porcentajes, las diferencias más contrastantes ocurren en las variables sexo y etnicidad.

Dadas las diferencias que se registraron en el nivel de ingresos generados por los sectores laborales, se considera conveniente indagar sobre los factores que estarían más asociados a ello. Para lo cual, en el cuadro 6 se presentan los resultados de las regresiones sobre el logaritmo del ingreso en los sectores laborales, bajo dos perspectivas. Una, comparando entre 1986 y 1989 los ingresos del sector formal con los del resto de los sectores laborales. Mientras que, en la segunda perspectiva se pone bajo control las características de las personas

Cuadro 5

**GUATEMALA: PERFILES SOCIO-DEMOGRÁFICOS
DE SECTORES GANADORES
-1989-**

Perfiles socio-demográficos	% en sectores ganadores	Signif. ^{a/}
Sexo		.000
Hombres	34.5	
Mujeres	74.3	
Edad		.014
Menores de 25 años	44.4	
25 años y más	46.4	
Escolaridad		.000
Primaria y menos	41.7	
Más de primaria	64.5	
Jefatura		.000
Jefe (a)	38.3	
No jefe (a)	52.1	
Etnia		.000
Indígenas	39.6	
No indígenas	55.2	

a/ Prueba t.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las Encuestas Sociodemográficas Nacionales de 1986 y 1989, Instituto Nacional de Estadística, Guatemala.

para verificar en qué sentido los ingresos se modifican cuando se asocian a estos elementos. Es decir, en la constante está el grupo omitido.¹⁶

Bajo el primer modelo (columnas 1 y 3 del cuadro 6) se ofrece una visión de la demanda del mercado laboral, comparando los ingresos (logaritmo) reales de los sectores laborales frente a los del sector formal, en donde las personas comparadas tienen diferentes

16. Para el cuadro 6 el *grupo omitido* corresponde a personas que trabajan en el sector Formal y que cumplen con las características: sexo hombre, no rural, residente en la capital, no indígena, cero educación y experiencia laboral.

características. Así, se pueden señalar dos cuestiones: por un lado, durante todo el período de estudio, sólo el sector público estaría generando más ingresos promedios que el sector formal. En el resto de sectores, los ingresos generados fueron menores a los del sector formal en los años considerados. En 1989 la constante aumenta, y los ingresos del sector público descienden; o sea, la diferencia entre estos dos sectores se redujeron.

Sin embargo, cuando se analizan los ingresos, pero poniendo bajo control las variables referidas a las personas; es decir, bajo el segundo modelo (columnas 2 y 4 en el cuadro 6), la posición de los sectores laborales cambia ostensiblemente y los contrastes intersectoriales ya son menores.

Como se puede ver, el segundo modelo explica de mejor manera¹⁷ la asociación entre ingresos generados por los sectores laborales en comparación con el sector formal, una vez que se omiten las características sociodemográficas y espaciales de las personas. Bajo este segundo modelo se abre la perspectiva analítica al incluir también la oferta laboral para explicar la asociación entre las características de las personas y la evolución de los ingresos, ya no sólo por la vía de los puestos de trabajo o la demanda. Al respecto, la regresión nos permite analizar la asociación de las variables con el grupo omitido (constante) por grupos separados de variables afines. Así tendríamos cinco dimensiones a considerar: los sectores laborales, las variables referidas a capital humano, el sexo, la condición étnica y la situación espacial de la fuerza laboral.

Respecto de la primera dimensión, la de los sectores laborales, al homogeneizar las características de la oferta laboral, se observa que, por un lado, las diferencias con el grupo de referencia disminuyen, incluso, en el sector público. Lo que significa que en ese cambio en los ingresos para el resto de los sectores ha tenido gran incidencia las características de las personas. Nuevamente, bajo este segundo modelo, sólo el sector público sigue manteniendo una posición superior a la del grupo omitido. Este sector ofertaría ingresos medios en un 39% (1986) y 26% (1989) por encima de las personas del grupo

17. El 47.3% y 46% de las observaciones logra ser explicado bajo este modelo de regresión, en comparación con 27% y 26% respectivamente del primer modelo.

Cuadro 6

**GUATEMALA: REGRESIONES SOBRE LOGARITMO
NATURAL DEL INGRESO MENSUAL REAL**

	1986		1989	
	(1)	(2)	(1)	(2)
Moderno agrícola	-.568 (.033)	-.014 (.032)	-.668 (.028)	-.138 (.027)
Subsistencia agrícola	-1.226 (.030)	-.681 (.030)	-1.253 (.025)	-.691 (.026)
Informal	-.809 (.026)	-.301 (.024)	-.815 (.023)	-.341 (.021)
Público	.526 (.032)	.385 (.028)	.431 (.031)	.263 (.027)
Transables nuevos	-.869 (.048)	-.376 (.041)	-.948 (.043)	-.404 (.038)
Inclasificables	-.226 (.156)	.123 (.133)	.214 (.145)	.094 (.125)
Años de educación		.092 (.002)		.086 (.002)
Experiencia laboral		.043 (.002)		.037 (.002)
Experiencia laboral cuadrado		-.001 (.000)		-.001 (.000)
Mujer		-.519 (.017)		-.519 (.016)
Rural		-.121 (.018)		-.136 (.017)
No capital		-.134 (.019)		-.166 (.017)
Indígena		-.311 (.016)		-.324 (.017)
Constante	4.566 (.023)	3.659 (.037)	4.602 (.018)	3.844 (.033)
R cuadrado	.271	.473	.259	.455
N	11,875	11,875	12,934	12,934

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las encuestas sociodemográficas nacionales.

omitido, aunque como se ve, los ingresos del sector público disminuyeron en el período en un 6% neto en relación con el sector formal, ya que la constante al mismo tiempo aumentó. Esto confirma la situación planteada en el cuadro 4 respecto de la evolución de los ingresos reales promedios, ya que efectivamente el sector público disminuyó sus ingresos al final del período a una tasa negativa anual de 1%, mientras que el sector formal los habría aumentado.

El ingreso del resto de los sectores laborales, por su parte, mantiene una posición por abajo de los ingresos de la constante (grupo omitido). Una revisión de estos datos estaría indicando lo siguiente:

Según este modelo que compara a personas con las mismas características, el sector transables no sólo presenta ingresos más bajos que el grupo omitido (38 y 40% menores en 1986 y 1989 respectivamente) sino también pierde en 3% el valor de sus ingresos medios en el período. Lo que implica que el valor de su mercado está fuertemente asociado a las características de la fuerza laboral.

Por otro lado, una persona que trabajaba en el sector informal ganaría entre 30 y 34% menos del ingreso promedio que una persona con las características del grupo omitido, en ambos años. Esto, a pesar de que las personas empleadas en el sector informal mejoraron sus ingresos promedios reales a una tasa anual de crecimiento de 2.6% entre 1986 y 1989 (véase cuadro 4) y por tanto, identificado como sector ganador. Sin embargo, la precariedad de ingresos que caracteriza este ámbito laboral lo sitúa por debajo de la constante; es decir, del grupo omitido.

Finalmente, respecto de los sectores agrícolas, ambos identificados como sectores perdedores, el cuadro presente confirma esa situación. Sin embargo, cabe destacar que los ingresos ofertados por el sector moderno agrícola, durante el período, se deterioran mucho más que los del sector de subsistencia. En 1986 trabajar en el sector moderno agrícola significaba percibir 1.4% menos que en el grupo omitido, pero en 1989 ya era 14% por debajo del mismo sector. Estos resultados nuevamente confirman que al sector moderno agrícola como sector perdedor. En cuanto al sector de subsistencia, también perdedor, ya se ha anotado páginas atrás que su capacidad ha llegado a su límite al no poder absorber más fuerza de trabajo, ajustándose más bien por las lógicas de desplazamiento interno y externo del

trabajo temporal, mientras que el nivel de sus ingresos, de por sí precarios, baja aún más.

Pasando a la segunda dimensión, la de las variables referidas a capital humano, encontramos que el nivel de escolaridad de las personas y su experiencia laboral inciden de manera positiva en los ingresos laborales. Así, durante el período de estudio, por cada año de educación de las personas ocupadas, los ingresos aumentarían en 9%, mientras que, por cada año de experiencia laboral, los ingresos medios de las personas aumentarían 4% independientemente del sector donde laboren. Por otro lado, el valor negativo de la experiencia laboral cuadrada estaría indicando que el cambio en el ingreso por un año de experiencia laboral tendería a estancarse en un determinado momento.

Comparando la fuerza laboral en términos de sexo, el coeficiente indica que, cuando se trata de mujeres, el promedio de los ingresos laborales baja en un 52% y eso persiste en ambas observaciones. Es decir, la condición de las mujeres no cambió en nada entre 1986 y 1989. Los resultados confirman nuevamente los hallazgos de varios estudios divulgados en la región acerca de la discriminación en el pago salarial a las mujeres, reproducida por las relaciones de género que les asiste, lo que las coloca en una posición de desventaja en los mercados laborales.

Si se trata de la condición espacial de la fuerza de trabajo, ser del área rural implicaba en 1986 percibir ingresos en 12% abajo que las personas del área urbana, y en 1989 significaba 14% de diferencia. En tanto que las personas que no tuvieran por domicilio la ciudad capital percibieron ingresos en 1986 13% menores a los de los capitalinos y en 1989 todavía más bajos, 17%. Con ello se estaría indicando que la condición espacial de la fuerza laboral está signada por la concentración que guardan los mercados laborales mejor remunerados en la capital y las áreas urbanas; es decir, el sector público y sector formal, al mismo tiempo que también se produjo una ostensible disminución de los ingresos promedios en el sector moderno agrícola.

En términos de los atributos sociodemográficos de la fuerza laboral, una variable muy importante para el caso de Guatemala la constituye la pertenencia a un grupo étnico que distingue entre

indígenas y no indígenas. Se refiere a otra relación de desigualdad muy importante para el caso de Guatemala ya que se trata de una mayoría de la población (aunque las estadísticas oficiales no lo consignan así), pero, ante todo, porque se trata de una arraigada relación de desigualdad que se expresa en fuertes niveles de discriminación. También en este caso, se confirma que ser indígena significó percibir ingresos entre 31 y 32% por debajo de los ingresos medios de la fuerza laboral no indígena. Como se vio en las pruebas T del cuadro 5, los indígenas se colocaron muy por debajo de los no indígenas en sectores ganadores. Así, también el cuadro 7b muestra cómo la pobreza se ensaña de manera particular en hogares indígenas.

De esta manera, los atributos sociodemográficos (ser mujer, indígena y del área rural), como se observa en el cuadro 5, mantuvieron una incidencia negativa sobre los ingresos, e incluso aumentaron su importancia durante el período, dos de ellos referidos a una clara situación de discriminación social que se mantiene hoy día.

EL HOGAR ANTE LA POBREZA

Las transformaciones productivas iniciadas en la mitad de los años ochenta y algunas de las políticas macroeconómicas impulsadas durante el período en estudio, provocaron cambios en los mercados laborales y en los ingresos medios generados en ellos, los cuales tienen conexión directa con las limitaciones y oportunidades de los hogares pobres para enfrentar y adaptar sus lógicas antes tales cambios. Siendo que el empleo y el ingreso son determinantes en las consideraciones sobre pobreza; es decir, son un nexo muy importante entre el mercado, el hogar y la pobreza, es necesario discutir ahora acerca del hogar y la pobreza en el contexto de los cambios ocurridos.

En esta sección se discute cómo han evolucionado los niveles de pobreza en los hogares guatemaltecos en el período final de los ochenta y cuáles son las características predominantes de estos hogares. Después, mediante regresiones sobre el nivel de la pobreza en los hogares, se analiza el cambio en el nivel de pobreza en términos

de tres conjuntos de variables consideradas: ingresos del hogar, inserción laboral del hogar y composición del mismo.

Según nuestras estimaciones, y como muestra el cuadro 7a, entre 1986 y 1989 el nivel de pobreza disminuyó un 5.5%, puesto que en 1986 la pobreza y pobreza extrema sumaban el 78.8% de los hogares guatemaltecos, mientras que en 1989 esta proporción significaba 73.3%. Este cambio en los niveles de pobreza se debió, ante todo, a que los niveles de pobreza extrema disminuyeron. Como ya fue señalado en la primera sección, nuestras estimaciones difieren levemente con las de Ruiz consignadas por Menjívar y Trejos (1990) y con las del Instituto Nacional de Estadística para 1989. La explicación acerca de la metodología utilizada para nuestros cálculos se adjunta en la parte final. Sin embargo, todas las estimaciones de pobreza coinciden en señalar una profundización y ampliación de la pobreza en 1989 en comparación con los niveles de 1980. En ese año, el 71% de la población guatemalteca estaba en pobreza y durante los siguientes años muchas de estas personas agravaron su situación a niveles de pobreza extrema. De modo que, aunque en relación con la mitad de la década los niveles de pobreza general hayan bajado en un 5.5%, el nivel no había bajado ni siquiera a los del inicio de la crisis. Se ha calculado también que durante la década de los ochenta, la pobreza se ensañó con mayor peso dentro de las áreas rurales, y dentro de la población indígena.

En el cuadro 7b se presentan los resultados de las pruebas T-test para comprobar estadísticamente las diferencias entre algunas características de los hogares, a partir de las características de las personas que ejercían la jefatura del hogar.

En primer lugar, se comprueban diferencias significativas entre el nivel de pobreza en hogares encabezados por una persona con mayor o menor nivel de escolaridad. Como se ve, la pobreza es mucho mayor en aquellos cuyo/a jefe/a de hogar no tiene la primaria completa, lo cual guarda correspondencia con la prueba realizada a nivel de las personas y sus posibilidades de obtener mayores o menores ingresos en el empleo. En ambos casos, la variable educación es altamente consistente con las posibilidades de mejorar la situación de las personas. Obsérvese también que la condición de pobreza en ambos grupos mejoró en 1989, pero el nivel de escolaridad de la

Cuadro 7a

**GUATEMALA: POBREZA POR HOGARES
SEGÚN NIVELES DE POBREZA 1986 y 1989
-Porcentajes-**

Niveles de pobreza	1986	1989
No pobreza	21.2	26.7
Pobreza	12.7	13.5
Pobreza extrema	66.1	59.8
Total	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las Encuestas Sociodemográficas Nacionales de 1986 y 1989. Instituto Nacional de Estadística, Guatemala.

jefatura fue mejor apreciada porque, en ese año, la pobreza fue menor en 9 puntos, mientras que en los hogares menos escolarizados sólo bajó en 6 puntos.

También es altamente significativa la diferencia entre hogares indígenas y no indígenas. Hogares encabezados por una mujer o un hombre indígena tienen casi 94% de posibilidades de ser hogares pobres, cuestión que también resulta ser así a nivel de las personas y su relación con el ingreso percibido en su ocupación. Aunque debe señalarse que a nivel de hogares la situación se torna más grave. Porque además nada cambió en su condición de pobreza entre ambas observaciones. En cambio los hogares no indígenas mejoraron aún más su situación frente a la pobreza. Es decir, en esta comparación, sólo el grupo no indígena se benefició del cambio en la pobreza.

Ahora bien, se debe rechazar la hipótesis acerca de las diferencias entre la edad de los/as jefe/as de hogar, al menos en las categorías que hemos utilizado: menores o mayores de 30 años. Esta característica no parece ser significativa en lo que se refiere a los niveles de pobreza del hogar. Obsérvese que los porcentajes de pobreza en ambos grupos son exactos entre sí, pero además que esas cifras están

Cuadro 7b

**GUATEMALA: POBREZA POR HOGARES SEGÚN
PERFIL DE LA JEFATURA DEL HOGAR
-1986 y 1989-**

Perfil de la jefatura	1986		1989	
	%	Signif ^{a/}	%	Signif ^{a/}
Sexo		.047		.000
Masculino	79.2		74.0	
Femenino	77.0		69.7	
Edad		.957		.994
Menos de 30 años	78.9		73.3	
30 años y más	78.8		73.3	
Escolaridad		.000		.000
Primaria y menos	86.8		80.5	
Más de primaria	35.0		25.7	
Etnia		.000		.000
indígena	93.9		93.1	
no indígena	71.7		64.0	

a/ Prueba t.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las Encuestas Sociodemográficas Nacionales de 1986 y 1989. Instituto Nacional de Estadística, Guatemala.

justo en el promedio general de la población. O sea, totalmente en la región de rechazo.

Y por último, respecto de la condición de sexo de las personas que ejercen la jefatura del hogar, tenemos dos situaciones distintas para cada observación. En 1986 la prueba t dice que podemos aceptar que no hay diferencia de significación estadística entre el nivel de pobreza de los hogares encabezados por hombres y el nivel de pobreza de los hogares encabezados por mujeres. Sin embargo, son los hogares encabezados por hombres quienes se muestran más vulnerables a sufrir mayores niveles de pobreza. En cambio ya en 1989 las diferencias son significativas entre ambos grupos, pues los hogares encabezados por mujeres mejoraron aún más su condición de pobreza. Estos resultados son coherentes con los datos anteriores (véase cuadro

5) donde se mostró que las mujeres tienen mayor presencia en los sectores ganadores, es decir, aquellos que tuvieron una evolución positiva de ingresos reales. La diferencia con la que se incorporaron es altamente significativa en comparación con los hombres. Por lo tanto, se encontraría lógico que la pobreza haya descendido más en hogares jefeados por mujeres. Al respecto también debe recordarse cómo en múltiples programas de desarrollo llevados a cabo por mujeres durante los últimos años, ellas han demostrado capacidades impresionantes de sostener y organizar mejor el hogar, administrar los recursos y realizar creativas fórmulas de enfrentar la pobreza.

Para realizar un análisis acerca de los factores que estarían más asociados a la generación de niveles de pobreza en los hogares, se ha visto conveniente utilizar regresiones sobre la pobreza a partir de grupos de variables determinantes: las que se refieren a la inserción ocupacional en los sectores laborales, las variables espaciales, las de capital humano, condición étnica y de la composición del hogar.

El cuadro 8 ordena los resultados de las regresiones acerca de las determinantes de la pobreza en los hogares utilizando el mismo modelo por cada año que incluye los sectores laborales (la demanda) y algunas características de los hogares que indicarían la estructura del hogar y la manera en que éstos se insertan en los mercados laborales. En esta regresión, la constante o grupo omitido representa hogares cuyas características los hacen ser inexistentes.¹⁸ Es decir, poniendo bajo control estas variables referidas al hogar queremos analizar los factores asociados con la pobreza, en dos dimensiones: por un lado, la inserción laboral y, por otro, la composición/características de los hogares. La columna adicional de promedios indica el número de personas promedio por hogar que están ocupadas en cada sector laboral o bien para el caso de las variables cualitativas, esa columna se refiere a los porcentajes de hogares con las características a que se refiere la variable respectiva.

Como se esperaría, por cada miembro del hogar que lograra emplearse, los ingresos aumentarían en el hogar y por tanto, las

18. Para el cuadro 8, el grupo omitido o constante representa hogares sin ningún miembro y que, por tanto, no tienen empleados, y además con jefatura masculina, no indígena y del área urbana, de la ciudad capital.

Cuadro 8

**GUATEMALA: REGRESIONES SOBRE
NIVEL DE POBREZA DE HOGARES**

Variable	1986		1989	
	Coefficiente	Promedio	Coefficiente	Promedio
Moderno agrícola	-.079 (.008)	.150	-.061 (.007)	.219
Subsistencia agrícola	-.057 (.006)	.493	-.049 (.006)	.542
Formal	-.133 (.008)	.182	-.161 (.007)	.276
Informal	-.071 (.005)	.616	-.078 (.005)	.565
Público	-.272 (.009)	.175	-.243 (.010)	.141
Transables nuevos	-.056 (.010)	.076	-.045 (.010)	.080
Inclasificables	-.092 (.035)	.005	-.087 (.046)	.006
Tamaño del hogar	.048 (.003)	5.133	.047 (.003)	5.324
Número de niños	-.006 (.004)	1.894	.003 (.004)	1.735
Jefatura femenina	.002 (.009)	.177	.007 (.010)	.170
Edad de la jefa	.002 (.0003)	43.933	-.002 (.0003)	43.777
Años de educación de la jefa	-.034 (.001)	3.390	-.030 (.001)	3.149
Rural	.016 (.009)	.400	.064 (.009)	.590
No capital	.043 (.010)	.842	.060 (.010)	.733

Sigue...

...viene

Variable	1986		1989	
	Coficiente	Promedio	Coficiente	Promedio
Indígena	.054 (.008)	.322	.078 (.009)	.322
Constante	.838 (.18)		.702 (.018)	
R - cuadrado	.393		.414	
Número	8,824		9,272	
Pobreza		.788		.733

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las Encuestas Sociodemográficas Nacionales.

posibilidades de disminuir los niveles de pobreza. Pero algunos mercados laborales incidieron de mejor manera en la disminución de la pobreza. En 1986 estos eran el sector público (27%), el formal (13%), el moderno agrícola (8%), el informal (7%) y por último el de transables y el de subsistencia agrícola, ambos con 6%. Es decir, la probabilidad del hogar de ser pobre disminuye en un 27% si una persona de esa unidad doméstica se emplea en el sector público. Si se ocupara en el sector formal, la probabilidad de ser pobre disminuiría en 13%, y así respectivamente con el resto de sectores. Como vemos, nuevamente son los sectores que han mostrado superioridad en los promedios de ingresos laborales los que estarían incidiendo de manera más clara en la disminución de la pobreza de los hogares.

Entre los factores asociados al hogar, si se trata de jefatura femenina, la escolaridad de ella sería el único aspecto que contribuiría de manera clara en la disminución de la pobreza (3.4% en 1986 y 2.9% en 1989). Como vemos, la importancia de la escolaridad sobre el nivel de la pobreza bajó levemente durante el período, como también bajó el promedio de años de escolaridad de las jefas de hogar en forma similar.

En cuanto a los aspectos del hogar que estarían incidiendo en el aumento del nivel de pobreza, en su orden serían: el hecho de que la

jefatura del hogar la asuma una persona indígena incrementa la probabilidad de mayor pobreza en un 5.4%; por cada miembro del hogar, en general, la probabilidad aumentaría en 5%; si el domicilio del hogar se sitúa fuera de la capital, la probabilidad aumentaría en un 4.3%. Un factor muy importante, cuya incidencia en la pobreza aumentó de 2 a 6% durante el período, lo constituyó el domicilio rural del hogar. Esto coincide con las estimaciones de pobreza de la década de los ochenta que se ha concentrado mayoritariamente en el área rural. Como se aprecia también en el cuadro 7b, factores que no tienen importancia sobre el fenómeno de la pobreza son la edad de la jefa y el número de niños del hogar. Al hecho de estar un hogar encabezado por una mujer no se atribuye una importancia significativa, en comparación a estar encabezado por un hombre, a pesar de que tal factor aumentó levemente su importancia durante el período.

¿Cómo han variado en el tiempo estos factores? Entre 1986 y 1989, a nivel de los sectores laborales, se puede señalar que solamente el sector formal aumentó en 3% su importancia en la disminución de la pobreza durante el período, y muy levemente el sector informal. Pero el público, que era uno de los tres sectores con mayores posibilidades en 1986, bajó en 3%. En el mismo sentido, también el sector moderno agrícola dejó de contribuir en un 2% respecto de la observación anterior, y el sector de transables nuevos de forma leve.

Por su parte, los factores relacionados con las características/composición del hogar, que ya venían incidiendo en el aumento de la pobreza al final del período, incrementaron su importancia. Estos son, la pertenencia rural del hogar aumentó del 2 al 6%, la jefatura indígena llegó a ser un factor más asociado con la pobreza (del 5 al 8% en 1989), y el domicilio del hogar fuera de la capital llegó a incidir en 6% sobre el aumento del nivel de pobreza de los hogares.

Finalmente, al analizar en resumen, los tres componentes, inserción laboral, composición del hogar e ingresos y su incidencia en la evolución de la pobreza en los hogares, destaca en primera instancia cómo el descenso de la pobreza general, ocurrida durante el período (5.5%), se debió, en mayor medida, a los ingresos generados por la ocupación de los miembros del hogar; es decir, se debió al factor coyuntural. En menor medida, también tuvo una incidencia positiva en esta disminución de la pobreza la inserción ocupacional de los

miembros del hogar. Mientras que los factores referidos a la composición/características del hogar tuvieron una incidencia negativa, pues determinaron el aumento en la pobreza de los hogares.

En resumen, este cambio del 5.5% de disminución de pobreza entre 1986 y 1989 se debió al factor ingresos en un 6.7% (de signo positivo), mientras que la dimensión estructural del hogar actuó en signo contrario -1.2%. Pero esta segunda dimensión, descomponiéndola en dos partes, se comportó de distinta manera. Por un lado, la inserción laboral de los miembros del hogar hizo disminuir la pobreza en 1.0% pero el otro factor, el de la composición/características del hogar la hizo aumentar en 2.2%

Como se puede apreciar, estos datos respaldan lo que se había planteado en la última hipótesis respecto de la incidencia significativa que se esperaba de los factores estructurales en la evolución de la pobreza, especialmente en lo que se refiere a la composición/características del hogar en términos de una situación de mayor o menor nivel de pobreza en los hogares.

CONCLUSIONES

El modelo de crecimiento económico que venía rigiendo desde los años cincuenta entró en aguda crisis, la que se desarrolló y profundizó en un escenario político de conflicto armado interno, evidenciando así que la misma tenía un carácter global, donde el modelo entero entró en crisis y no sólo se trataba de una crisis puramente económica. Todo el crecimiento económico que se registró bajo el modelo anterior de sustitución de importaciones e integración regional, no generó desarrollo social ni redistribución de los ingresos. En la primera mitad de los ochenta, los indicadores macroeconómicos hicieron retroceder al país en aproximadamente 15 a 20 años.

La segunda mitad de los ochenta, etapa de oscilante e inicial recuperación económica, se inaugura en un contexto favorecido por factores internos y externos que permitieron el inicio de programas de estabilización económica y las primeras medidas de transformación

productiva. Esta recuperación económica se muestra en el crecimiento positivo del PIB después de varios años de estancamiento e involución. También se registra crecimiento en los niveles de ocupación y en las remuneraciones nominales medias. Sin embargo, esta recuperación fue transitoria pues un año después se registraban síntomas de que tal recuperación no se había logrado sostener.

Las primeras medidas de estabilización impulsadas desde 1983 no obtuvieron los resultados esperados debido a la gravedad de los desequilibrios estructurales que no pudieron ser permeados, así como también a un enfoque político de conducir la economía. Las políticas impulsadas desde 1983 a 1988, fueron fundamentalmente de estabilización económica, pero las mismas facilitarían posteriormente el impulso del ajuste. En realidad sólo en 1989 se explicita el ajuste en un programa de Gobierno y sólo entrados los años noventa se comienza a aplicarlo con fuerza. Sin embargo, los contenidos de las políticas impulsadas desde mediados de los ochenta eran ya coherentes con el ajuste, tanto a nivel macroeconómico como en la modificación y creación de estructuras nuevas.

Los programas impulsados por el Gobierno de Cerezo Arévalo (1986-1989) no logran finalmente cuajar una estrategia clara, especialmente por las tensiones creadas con el sector empresarial. Las políticas que fueron en una dirección más clara del ajuste y que provocaron los cambios más importantes a mediano plazo, fueron una serie de medidas institucionales y de ley fueron impulsadas para incentivar nuevas exportaciones y atraer la inversión extranjera al país para la industria maquiladora y el impulso de zonas francas. Estas medidas provocaron procesos de recomposición y transformación de los sectores económicos y productivos que tuvieron lugar desde la mitad de los ochenta, han tenido efectos importantes a nivel de los mercados laborales.

Durante el período en estudio, se registró un crecimiento de la PEA, considerado normal, del 3.7% anual, también se registró un aumento en el nivel de ocupación, en un contexto de reactivación económica, el desempleo descendió a una tasa anual de 13% durante esos tres años. Aunque el repunte económico fuera transitorio o no sostenido durante los siguientes dos años (1990-1991), lo cierto es

que los logros de estabilización económica y las condiciones internacionales permitieron esos resultados globales.

A finales de los años ochenta, sin embargo, alrededor del 63% de la PEA en Guatemala se ocupaba en sectores laborales precarios; es decir, donde los ingresos y el tipo de empleo son de subsistencia. El sector formal, en 1989, llegó a ocupar el tercer mercado más importante. Se dio poca movilidad intersectorial, más bien el aumento del nivel de ocupación se debió, ante todo, a la absorción de fuerza de trabajo nueva.

En términos de generación de empleo, tres sectores fueron dinámicos: en primer lugar el sector formal, seguido por el sector público y por el moderno agrícola. Estos sectores mantuvieron tasas de crecimiento anual por arriba de la observada en la PEA total, en donde destaca el comportamiento del sector formal que crece a un ritmo de cinco veces más que la PEA total y el sector público que lo hace al doble. Estos resultados confirman parcialmente la primera hipótesis, ya que el sector de transables nuevos no resultó ser dinámico. No obstante, sería recomendable explorar datos de los años posteriores donde probablemente la situación de este sector podría ser distinta.

Por el lado de la oferta laboral, el perfil predominante de la fuerza de trabajo ocupada muestra tres rasgos sobresalientes: feminización de los mercados, mayor nivel de escolarización de la fuerza ocupada en comparación con 1986, y fuerte secundarización del empleo, es decir, otros miembros no jefe/as de hogar se incorporaron con mayor fuerza en los mercados. Es decir, las mujeres, no jefe/as de familia y con un mayor nivel de escolaridad fueron las que más se beneficiaron de los cambios ocurridos en el empleo, durante el período final de los ochenta. El perfil sociodemográfico de los sectores ganadores, comprobado con una prueba estadística ha confirmado que las tendencias de feminización, escolarización y secundarización del empleo son significativas. Pero no se registran diferencias significativas en términos de inserción laboral en los sectores ganadores entre las personas ocupadas según su edad.

Aunque el nivel de ocupación aumentó durante el período, no ocurrió así con los ingresos reales devengados por las personas. A nivel general éstos decayeron a un ritmo del -0.7% anual. En el

promedio nacional de todas las personas ocupadas durante ese período no se logró una recuperación real de los ingresos, a pesar de la reactivación de la economía y de las medidas que efectivamente propiciaron algunos aumentos salariales.

Sin embargo, algunos sectores lograron una evolución positiva de los ingresos promedios reales. Por ello se consideraron ganadores al sector informal, sector formal y sector de transables nuevos. La situación en contrario sucedió en el sector moderno agrícola, de subsistencia agrícola y el sector público; estos se consideraron sectores perdedores. El sector formal prácticamente ha sido el gran ganador de esta etapa, puesto que además de ser el más dinámico en empleo y de haber mostrado una tasa evolutiva de los ingresos reales, está también entre los dos más altos ingresos medios a nivel nacional.

En este marco, nuestra hipótesis respecto de los sectores ganadores se confirma parcialmente, ya que el sector público más bien fue perdedor mientras que el resultado en el sector informal resultó ser el contrario a lo postulado. También se confirma parcialmente la hipótesis respecto de los sectores perdedores, pues efectivamente corresponde a lo planteado para los mercados agrícolas, pero no con respecto al sector informal, que más bien resultó ganador. El sector moderno agrícola fue el que más hizo caer los ingresos reales durante el período incomparablemente menor que el resto de sectores laborales.

En cuanto a tamaño del ingreso, los más bajos en 1989 eran el de subsistencia agrícola, siguiéndole el de transables nuevos, el sector moderno agrícola y el sector informal, todos ellos por abajo del tamaño promedio de ingresos reales a nivel nacional. Por encima de esta media, sólo se colocaron el sector público y el sector formal.

Los ingresos de origen laboral en el hogar, están altamente asociados a ciertas características de las personas. En sentido positivo, las variables referidas a capital humano: escolaridad y años de experiencia laboral. En sentido negativo, sobre los ingresos inciden: la condición de ser mujer, ser del área rural y no capitalino y ser indígena, factores que más bien se agravaron durante el período.

Refiriéndonos a la pobreza, ésta disminuyó en 5.5 puntos entre 1986 y 1989. Sin embargo esta mejoría no significó ni siquiera una recuperación a los niveles de pobreza que había al inicio de la misma

década. Los hogares encabezados por personas con baja escolaridad, indígenas, y del sexo masculino, se incluyen entre la proporción mayor de niveles de pobreza.

En términos del impacto de las transformaciones de la modernización en los hogares y su situación frente a la pobreza, existen factores determinantes en la generación y evolución de la misma. Efectivamente, los ingresos de origen laboral dentro del hogar tuvieron un impacto mayor en la disminución de la pobreza que ocurrió durante el período de estudio. De modo inverso, el factor estructural constituido por la inserción ocupacional de los miembros del hogar y la composición del mismo, en conjunto, tuvo un impacto negativo. Pero de ello, ha incidido particularmente la composición/características de los hogares.

De manera que cualquier consideración sobre estrategias de combate a la pobreza debería incluir, de manera importante, los factores asociados a las características espaciales, sociodemográficas, étnicas y de género de los hogares guatemaltecos, como parte de factores estructurales que actúan como determinantes de la pobreza.

BIBLIOGRAFÍA

AVANCSO, "Agricultura y campesinado en Guatemala. Una aproximación". *Textos para Debate*, Guatemala, AVANCSO, 1993.

Baumeister, E. "Estructuras agrarias y pequeños productores: balances y perspectivas". en Tangermann, K. y Ríos V. Ivana (coord.), *Alternativas campesinas. Modernización en el agro y movimiento campesino en Centroamérica*, Managua, Latino Editores/CRIES, 1994.

Connelly, P. y Mac Donald, M. "Trabajo, género y ajuste". *Textos para Debate*, Guatemala, AVANCSO, 1992.

- Del Valle, L. A. *La Piñata Social. Diálogos sobre las formas como se generan y reparten las oportunidades en una sociedad excluyente*. Documento, Guatemala, CONFECOOP, 1996.
- Dierkxsens, W. "Mujer y Fuerza de Trabajo en Centroamérica", *Cuadernos de Ciencias Sociales*. No. 28, San José, FLACSO, 1990.
- Facultad de Ciencias Económicas "Políticas de estabilización y ajuste estructural y sus efectos en el sector agropecuario". *Presencia*, No. 21, Guatemala, USAC, 1993.
- Hernández, J.F. "Evaluación de las políticas de apertura económica", *Cuaderno de Investigación*. Guatemala, Dirección General de Investigación, USAC, 1993.
- INCEP, "Centro América: pobreza, conflicto y esperanza". *Panorama Centroamericano*, Nos. 19-20, Guatemala, INCEP, 1989.
- Instituto Nacional de Estadística. *Perfil de la pobreza en Guatemala*, Guatemala, INE-FNUAP, 1991.
- López, J.R. "El ajuste estructural de Centroamérica. Un enfoque comparativo". *Cuadernos de Ciencias Sociales*. No. 26, San José, FLACSO, 1989.
- Membreño, R. y Guerrero, E. *Maquila y organización sindical en Centroamérica*, Managua, Centro de Estudios y Análisis Socio-laborales, 1994.
- Menjívar, R. y Trejos, J. D. *La Pobreza en América Central*, San José, FLACSO, 1990.
- Negreros, S. "Estacionalidad agrícola, salarios y empleo temporal en Guatemala", en PREALC: Centroamérica: acerca del empleo, la estructura y el cambio agrarios, *Cuadernos de Ciencias Sociales*, No. 23, San José, FLACSO, 1989.
- Ordóñez, C. *Eslabones de frontera. Un análisis sobre aspectos del desarrollo agrícola y migración de fuerza de trabajo en regiones fronterizas de Chiapas y Guatemala*. Guatemala, Departamento

de Investigaciones Económicas y Sociales de Occidente, CUNOC-USAC, 1992.

Pelupessy, W. (ed.) *La Economía Agroexportadora en Centroamérica: crecimiento y adversidad*, San José, FLACSO, 1989.

Pérez Sáinz, J. P. *De la finca a la maquila. Modernización capitalista y trabajo en Centroamérica*, San José, FLACSO, 1996.

Universidad de San Carlos de Guatemala. *La Deuda externa y el financiamiento en educación, salud y vivienda*, Guatemala, USAC-DIGI-IIME, 1993.

Walker, I. "El trasfondo político-económico del fomento de las exportaciones no tradicionales en América Central: El ajuste estructural y sus efectos sociales", en A.B. Mendizábal y J. Weller (coord.): *Exportaciones agrícolas no tradicionales del Istmo Centroamericano. Promesa o espejismo?*, Panamá, CADESCA-PREALC, 1992.