

**EL DILEMA
DEL NAHUAL**
**Globalización, exclusión
y trabajo en Centroamérica**

ALABO
EQUADOR

v

**EL DILEMA
DEL NAHUAL**
**Globalización, exclusión
y trabajo en Centroamérica**

JUAN PABLO PEREZ SAINZ



FLACSO

331.12

P45d Pérez Sáinz, Juan Pablo

El dilema del Nahual / Globalización, exclusión y trabajo en Centroamérica. / Juan Pablo Pérez Sáinz --1 ed.-- San José: FLACSO - Programa Costa Rica, 1994.

140 p.

ISBN 9977-68-059-0

1. Desarrollo económico - América Central - 2. Trabajo y trabajadores - América Central 3. Mercado de Trabajo -América Central 4. Sindicalismo -América Central I. Pérez Sáinz, Juan Pablo II. Título.

Ilustración de la portada:

Vieja, niño y nagua

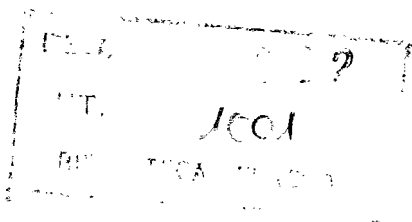
Cromoxilografía de Francisco Amighetti

Propiedad del Museo de Arte Costarricense

338
P45d
3, 2,
6

Editora:

Vilma Herrera



© Programa Costa Rica - FLACSO

Primera edición: Octubre 1994

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales - FLACSO

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

PRESENTACIÓN

Para nosotros, centroamericanos de origen maya, la invocación del *nahual* inmediatamente nos traslada a ese mundo de creencias y supersticiones que forman parte de un mundo real-mágico que, inconscientemente, influye nuestras acciones y nuestras vidas, tanto privadas como colectivas. Ha sido la creencia en el *nahual*—que aún se busca en el momento de nacer en diferentes localidades indígenas, especialmente de los países del triángulo norte—la que nos ha impulsado y protegido colectivamente en la búsqueda de las utopías, por más inalcanzables que parezcan, y en el enfrentamiento de los obstáculos, por duros que sean. De allí lo acertado y significativo de la metáfora que Juan Pablo Pérez Sáinz utiliza, sacando del Popol Vuh su sentido, para reflexionar sobre las opciones que la globalización nos plantea y que, ahora sí, puede convertirnos en sociedades dualizadas o en sociedades que caminen hacia la democracia sin pobreza. Es la voluntad política la que determinará el tipo de *nahual* que orientará el futuro de Centroamérica

Para el Programa FLACSO-Costa Rica, la realización de este trabajo tiene un significado especial: alcanza un punto de una estrategia y una meta de mediano plazo que nos trazamos hace algunos años en uno de las varias temáticas de investigación. En efecto, el trabajo ha logrado, a nuestro juicio, lo que podríamos llamar un esfuerzo teorizante de nivel intermedio en el

tema de los mercados de trabajo. Detrás de ello está el esfuerzo de largos años de investigación empírica realizada en los países centroamericanos particularmente en los campos de la informalidad, de la maquila y de economías comunitarias con movilización de capital social. Un punto metodológico importante —mejor sería decir un énfasis que ha cruzado todas estas investigaciones— ha sido considerar no sólo el ámbito económico sino incorporar lo social. Ello ha sido posible por las diferentes unidades de análisis abordadas. Con toda modestia, creemos estar avanzando hacia nuevas teorizaciones y discursos sobre el tema. Otro aspecto es que la estrategia investigativa nos está permitiendo avanzar en dos direcciones: la teórica, por un lado, y la aplicada por otra. Ambas, de gran importancia para nuestros países.

Como Director es difícil mantener la distancia en cuanto al trabajo producido por los investigadores de FLACSO. La ventaja es que el contacto constante nos hace absorber como obvios los avances que se van logrando y más bien el problema es superar la crítica excesiva. En todo caso y por encima de tales juicios serán los académicos, especialistas y centros relacionados con el tema los que tendrán la última palabra para estimular las líneas de trabajo o reorientarlas. Como miembro de FLACSO-Costa Rica no puedo menos que expresar profunda satisfacción por lo logrado por el autor en un campo que la institución ha venido privilegiando por largos años, en cooperación con instituciones e investigadores de la región.

Rafael Menjivar Larín
Director

Septiembre de 1994

INTRODUCCIÓN

En la cultura maya actual persiste el mito del nahualismo que consiste en la transformación de hombres y mujeres en animales para realizar acciones que no podrían llevarse a cabo bajo forma humana. Las finalidades de tal transformación pueden ser varias pero destacan dos: por un lado, la realización de tareas extraordinarias y, por otro lado, la violación de prohibiciones y evasión de responsabilidades sociales. Por consiguiente, se puede pensar que el nahualismo representa un momento crítico en términos de acciones y que puede tener como resultado tanto la consecución de importantes logros como la transgresión de normas básicas.

El *Popol Vuh*, libro sagrado y relato cosmogónico de los mayas K'iche', contiene ejemplos de ambos tipos de nahualismo. Así, Junajpú y Xbalanqué pasan por diferentes transformaciones hasta que logran derrotar a los Señores de Xibalbá. Otro ejemplo lo constituye el rey K'ucumatz transformándose, de manera sucesiva, en serpiente, águila o tigre para mostrar su poderío. Pero, también hay casos de transgresión de normas donde el nahualismo aparece más bien como castigo a tal transgresión. Ese sería el caso, por ejemplo, de los hombres de madera, que representaron el segundo momento de la creación, que al olvidarse del Corazón del Cielo cayeron en desgracia y fueron convertidos en monos (Rosenbaum, 1983).

El mito del nahualismo puede ser utilizado, de manera metafórica, para reflexionar sobre las respuestas de la sociedad a momentos críticos. Más en concreto, el desarrollo reciente de Centroamérica podría ser interpretado en tales términos. Así, los años 80 han sido un momento donde han prevalecido transformaciones transgresoras de normas básicas de convivencia humana y social como se ha expresado en la barbarie de los varios conflictos bélicos que han sacudido a la región. En la década actual se vive un momento de importantes redefiniciones, sin que hayan desaparecido en absoluto las causas que generaron la tragedia anterior, donde se esbozan posibilidades para que Centroamérica asuma el primer tipo de nahualismo: el que le permitiría llevar a cabo la tarea extraordinaria de iniciar un auténtico desarrollo que combine crecimiento económico con equidad en un contexto de democracia.

El tipo de nahualismo resultante depende de cómo las sociedades centroamericanas estén ingresando en el verdadero siglo XXI; el que ya se inició con la caída del muro de Berlín que supuso la finalización del XX inaugurado con la revolución bolchevique. Este ingreso está condicionado por la forma cómo la región afronte las tres problemáticas básicas del presente momento: la globalización, la exclusión y la gobernabilidad.

La primera de estas problemáticas remite a cambios profundos que se han operado en la economía mundial desde hace años. Fundamentalmente, la globalización supone, entre otras cosas, la superación de los marcos nacionales como referentes de desarrollo económico. Esto implica para Centroamérica, como para el resto de América Latina, la obsolescencia de estrategias de desarrollo de décadas anteriores basadas en la industrialización sustitutiva de importaciones y orientadas hacia el mercado interno. Se puede decir que hay mínimo disenso, que no es lo mismo que amplio consenso, respecto a la inevitabilidad del surgimiento de un nuevo modelo de acumulación orientado hacia la exportación y que privilegie los denominados bienes y servicios transables, o sea aquéllos que resultan competitivos en el mercado mundial. Fenómenos como el desarrollo de exportaciones no tradicionales, agrarias o

industriales, o del turismo son síntomas de que tal modelo comienza a materializarse en la región. Obviamente, la discusión sobre este tema de la globalización no se agota con argumentar y aceptar su inevitabilidad sino que va más allá. Se trata de discutir también qué tipo de globalización se quiere y se puede.

Exclusión remite a una vieja y permanente problemática del desarrollo de la región. Bajo el modelo agroexportador, incluso en el momento de auge de industrialización sustitutiva de importaciones, la mayoría de la población –con las excepciones relativas de Costa Rica y Panamá– ha quedado fuera de la dinámica de crecimiento. Los conflictos bélicos y la crisis de los 80 han acentuado la exclusión social cuyas manifestaciones inobjtables son los niveles de pobreza alcanzados hacia mitad de la década pasada: dos tercios de la población centroamericana se encuentra en estado de pauperización y la mitad en situación de miseria. Pero, este fenómeno no sólo remite a la privación de bienes y servicios materiales sino que también conlleva la estigmatización social y cultural constituyendo sujetos sociales caracterizados por su extrema vulnerabilidad como sucede en el caso centroamericano con las mujeres, los niños o los indígenas. Es decir, lo que está en juego es el tipo de sociedad según prevalezcan lógicas de cohesión o disgregación que permitan o no la constitución de actores, especialmente, dentro del mundo popular. La discusión al respecto, es, por tanto, si el nuevo modelo de desarrollo que se está gestando implica la superación de la exclusión o, si por el contrario, la perpetúa o, peor, la acentúa.

Finalmente, la problemática de la gobernabilidad se plantea ante la coyuntura, históricamente, excepcional que vive la región en términos de democratización. Con la conocida y repetitiva excepción costarricense, el resto de los estados centroamericanos se han caracterizado por su carácter autoritario que, en algunos casos, ha conllevado el ejercicio de una violencia generalizada e inmisericorde. La salida a los conflictos bélicos ha supuesto procesos de apertura democrática pero que acaecen en el marco de redefiniciones económicas y sociales profun-

das. En este sentido, la problemática de la gobernabilidad democrática, además de su propia especificidad en términos de constitución de una cultura del consenso y de la construcción de la institucionalidad adecuada al respecto, se plantea en su relación con las dos problemáticas anteriores. Así, un primer tipo de reflexión apunta hacia la interrelación entre el modelo inducido por la lógica de globalización y el tipo (o tipos) de régimen político. Y, por otro lado, se plantea la cuestión de la viabilidad de la democracia en un contexto de pobreza generalizada.

El presente texto pretende abordar las dos primeras de estas problemáticas, o sea la globalización y la exclusión. En este sentido, hay que aclarar que no se intenta llevar a cabo una reflexión exhaustiva sobre ambas cuestiones. Tal intento, si se quiere que trascienda al mero discurso ensayístico, está más allá de las posibilidades individuales y requiere de un esfuerzo colectivo. Por el contrario, nuestro propósito es una reflexión parcial sobre estas dos problemáticas a partir de un ámbito social concreto donde los fenómenos tanto de la globalización como de la exclusión se reflejan: el mundo del trabajo. En este sentido, este mundo constituye un espacio privilegiado y estratégico de análisis. La selección del mismo se debe además a que, desde hace años, hemos venido indagando sobre problemáticas laborales a partir de investigaciones empíricas que posibilitan una reflexión que puede ir más allá de las especulaciones del discurso ensayístico. Así, en un primer momento nuestra atención se ha centrado sobre el fenómeno de la informalidad, dado que el mismo ha sido el principal mecanismo de ajuste del mercado laboral centroamericano en el período de crisis. Más recientemente, nuestro interés se ha orientado hacia el tipo de relaciones laborales que está gestando el nuevo modelo de acumulación, en concreto en el sector industrial. En este sentido, el fenómeno de la informalidad, debido a la precariedad que signa la mayoría de sus actividades, permite la lectura de la exclusión en términos laborales. Por su parte, la temática del nuevo modelo de relaciones de trabajo remite a la problemática de la globalización.

Además de esta introducción este texto contiene cuatro capítulos. El primero tiene una función de contextualización histórica de la región y aborda dos temas: por un lado, presenta una aproximación a la crisis de los 80 en términos de sus principales manifestaciones así como de las estrategias de ajuste estructural que se han seguido en los diferentes países centroamericanos; y, por otro lado, muestra los principales cambios acaecidos en el mercado laboral durante la década pasada. El siguiente capítulo confronta el tema de la informalidad enfatizando, ante todo, la heterogeneidad de este complejo mundo laboral. Por su parte, en el tercero, las reflexiones se desplazan desde el contexto de la crisis, donde la informalidad tiene el protagonismo central, al de la globalización. En el mismo se aborda dos fenómenos importantes para la región: por un lado, el tipo de relaciones laborales que estaría gestando la nueva dinámica industrializadora orientada hacia el mercado extra-centroamericano; y, por otro lado, la conformación de aglomeraciones de pequeñas empresas, dentro de una misma socio-territorialidad, que muestran gran dinamismo en el actual contexto. Finalmente, en las conclusiones se proyecta la discusión sobre globalización y exclusión en términos de construcción societal. Es decir, se quiere reflexionar sobre el tipo de sociedad que la actual reestructuración está deparando. Tal esfuerzo supone enfatizar el tema de los actores sociales: la redefinición de los viejos y el surgimiento de nuevos dentro del mundo del trabajo.

Es importante aclarar que el presente texto remite —de manera ineludible— a trabajos anteriores pero no se trata de una mera recopilación selectiva o síntesis de los mismos. Este texto tiene una doble especificidad que pensamos le da vida propia. Primero, limita el análisis sobre evidencias empíricas a lo imprescindible y más bien tiende a privilegiar reflexiones de alcance más general tanto en el plano teórico como metodológico. En este sentido, insistimos —como hemos hecho en trabajos anteriores— en la necesidad vital para las ciencias sociales de la región, como para el resto de América Latina, de no perderse en la mera producción de evidencia empírica sin

esfuerzos por sistematizar la misma en términos teóricos y metodológicos. El presente texto se orienta en esa dirección. Como se dijo anteriormente, se trata de un intento interpretativo a partir de un cierto ámbito social —el laboral— caracterizado por sus cualidades estratégicas para el análisis. Al respecto, lo que se persigue es un esfuerzo teorizador sólo de alcance intermedio que parece ser el más indicado en estos tiempos de incertidumbres de paradigmas. Y, segundo, este trabajo se inscribe dentro de una perspectiva con visos de totalidad (abierta por supuesto) de la región, intentando articular las diversas problemáticas que se abordan. Es decir, se trata de ofrecer cierta comprensión global, a partir de un ángulo analítico específico, del desarrollo actual de Centroamérica y de sus desafíos en el futuro inmediato. Y, desde esta óptica, es importante señalar que este esfuerzo no reniega de toda esa tradición de la región que ha intentado construir un pensamiento propio sobre el desarrollo latinoamericano buscando explicar las peculiaridades del mismo.

Los errores de este texto podrían haber sido mayores si no nos hubiéramos beneficiado de los comentarios de Carlos Briones, Rafael Menjívar y José Manuel Valverde. También agradecemos el apoyo, en el levantamiento de este texto, dado por Susana Cordero, Mercedes Flores y Vilma Herrera. En tanto que el presente trabajo se fundamenta en una serie de investigaciones previas, somos deudores de colegas y amigos con los que hemos colaborado en estos últimos años. En este sentido, nuestro agradecimiento, de nuevo, a Rafael Menjívar Larín con quien compartimos los análisis regionales sobre informalidad urbana. En nuestra experiencia guatemalteca tuvimos la suerte de trabajar con Santiago Bastos y Manuela Camus. Y, en la actualidad, radicados en Costa Rica, la buena fortuna no nos ha abandonado y contamos con la colaboración de Allen Cordero. Todos ellos, de manera involuntaria, han contribuido al presente texto por eso nuestro agradecimiento.

CRISIS, AJUSTE ESTRUCTURAL Y MERCADO LABORAL

36

Como se ha mencionado en la introducción, este primer capítulo tiene únicamente una función contextualizadora. En este sentido se inicia con un bosquejo de la situación socio-económica de la región en los años 80 así como de las principales políticas de ajuste estructural que se implementaron. En un segundo momento el análisis se desplaza hacia la problemática del empleo para mostrar cuáles han sido los principales cambios acaecidos en el mercado laboral durante esa década.

CRISIS Y AJUSTE ESTRUCTURAL

No es extraño que la crisis haya constituido la principal problemática de reflexión en la región durante la década pasada. Mucho se ha escrito al respecto y, en términos de los objetivos de este texto, no tiene sentido hacer una reseña de los múltiples análisis realizados y mucho menos intentar una nueva interpretación. No obstante, sí parece pertinente resaltar los principales rasgos de esta coyuntura apoyándonos en los autores que hemos creído proporcionan una explicación más sugerente al respecto.

En primer lugar, se debería resaltar que la crisis de los 80 representa uno de los momentos claves del desarrollo histórico de la región desde su independencia. El primero de estos hitos lo constituyó las reformas liberales y el comienzo del predominio económico del café hacia el tercer cuarto del siglo pasado. Un segundo momento lo representó 1930 con el inicio de la depresión económica y la desaparición del estado oligárquico liberal, mientras que el movimiento democrático de mitad de los 40 supuso un tercer hito. Y, el cuarto gran momento ha sido, justamente, la crisis de los 80 (Bulmer-Thomas, 1979: 384-385). Por consiguiente, se podría decir que la coyuntura de la década pasada se inscribe en un ciclo histórico de largo alcance.

Segundo, tomando en cuenta esta perspectiva, es importante recordar los resultados de los dos momentos previos, según lo mencionado en el párrafo precedente, a la actual crisis. Respecto a la depresión de los años 30, se han formulado tres proposiciones: no hubo cuestionamiento del sistema de dominación oligárquica; los efectos prolongados de la crisis económica tuvieron causas políticas debido al comportamiento ortodoxo y conservador de las clases dominantes; y, el fin de la depresión económica reestableció la conducta productiva de la oligarquía. En cuanto al tercer momento, lo importante que se debe resaltar es que las luchas antidictatoriales de los 40, en las que se reivindicó la democracia casi como sinónimo de sufragio libre, no se completó en ningún país centroamericano, con la excepción costarricense (Torres-Rivas, 1987b: 23-28). De hecho, la manera como quedó planteada la crisis oligárquica explica el desarrollo de cada sociedad centroamericana (Torres-Rivas, 1984: 33).¹ Los resultados de estos dos momentos lleva-

1. En este sentido, las proposiciones que se formulan a continuación tienen vigencia plena para Guatemala, El Salvador, Nicaragua y, en menor medida, para Honduras. La peculiar resolución a la crisis oligárquica, en el caso costarricense, supuso el establecimiento de un régimen democrático efectivo y la configuración de una sociedad con menor polarización socio-económica. Por su parte, el desarrollo histórico panameño responde a otro tipo de proceso.

ron a una doble transición. En el plano de lo político se evolucionó hacia el autoritarismo que degeneró en el terrorismo de estado y, en lo económico, las redefiniciones del modelo primario-exportador dieron lugar a sociedades más heterogéneas socio-económicamente (Torres-Rivas, 1987b: 23-30). Es decir, la economía cambió parcialmente pero no el modo de control político (Torres-Rivas, 1984: 26-27).

Tercero, en lo económico hay que tener en cuenta que las transformaciones se dan siempre dentro del modelo agrario-exportador. El mismo evoluciona según cinco fases: la del predominio abrumador del café y el banano entre las décadas del 20 y el 50; la de la diversificación de la agricultura de exportación en los 50; la de la industrialización sustitutiva de importaciones en un marco de integración regional en la década siguiente; y, la del inicio del desarrollo de exportaciones no tradicionales en los 70 (Bulmer-Thomas, 1979: 365-368). Este modelo implica una serie de rasgos (alto peso del sector comercial externo, crecimiento concentrado y excluyente, agotamiento del modelo industrializador y limitada intervención estatal) que pueden ser considerados como los antecedentes estructurales de la crisis de los 80 (López, 1986: 141-152). Los desajustes (crecimiento del desempleo y el subempleo, deterioro del salario real, fuga de capitales, etc.) de estos antecedentes se manifestaron de manera clara a fines de los años 70 y en la siguiente década se vieron potenciados por la incidencia de desajustes de origen externo (deterioro de los términos de intercambio, descenso de la demanda de productos de exportación en el mercado mundial, etc.) (López, 1986: 182).

Cuarto, en los 60 y 70 se frustraron los intentos democratizadores a la vez que los sectores populares sufrieron la represión cada vez que intentaron organizarse políticamente (Torres-Rivas, 1984: 38). Como consecuencia de esta ausencia de apertura del sistema político, el rasgo más importante de la política en la región durante la década de los 70 fue la irrupción violenta de las masas populares (Torres-Rivas, 1985: 40).

Por consiguiente, la crisis de los años 80, que tiene fundamentalmente una expresión política, aparece como la conjunción de dos procesos. Por un lado, manifiesta la vieja crisis oligárquica no resuelta por la renovación burguesa. Y, por otro lado, la propia crisis capitalista desatada por las luchas populares como respuesta al autoritarismo estatal (Torres-Rivas, 1987b: 49).

Una aproximación a las principales manifestaciones socio-económicas de esta crisis se puede llevar a cabo a partir de la lectura del cuadro 1 que contiene indicadores básicos. Los mismos son mostrados respecto a los dos quinquenios de la década ya que, en términos globales, representan momentos distintos del desenvolvimiento de la región: el primero signado por la crisis y el segundo que muestra cierta recuperación. Obviamente, como se va a poder observar a continuación, cada país presenta sus especificidades respecto a esta propuesta de periodización.²

La evolución de la tasa de crecimiento del PIB nos permite tener una idea del desenvolvimiento global de la economía. Al respecto se pueden identificar tres tipos de situaciones. La primera la ejemplifican Honduras y Costa Rica donde se pasa de un momento de desaceleración a uno de recuperación y de relativo crecimiento; este proceso es más marcado en este último país ya que la tasa de crecimiento del PIB llegó a caer a -7.3% en 1982. Otra situación, opuesta a la anterior, ha sido la sufrida por Nicaragua y Panamá. De un estado de cierto crecimiento en el primer lustro se pasó a una situación de recesión. Se puede pensar que entre los distintos factores que explicarían las diferencias entre estos dos tipos de evolución, los políticos tendrían gran relevancia.

2. Históricamente los países de la región, a pesar de compartir condiciones externas similares, han tenido desarrollos distintos. Tres serían los factores que explicarían tales diferencias: la mezcla de productos de exportación; las políticas desplegadas por los respectivos gobiernos; y, los conflictos políticos así como la significación geo-política (Bulmer-Thomas, 1989: 365-366).

Cuadro 1

EVOLUCIÓN DE INDICADORES SOCIO-ECONÓMICOS
-Promedios quinquenales en dólares de 1980-

Indicadores socio-económicos	GUATEMALA		EL SALVADOR		HONDURAS	
	1980	1985	1980	1985	1980	1985
	84	89	84	89	84	89
Tasa de crecimiento del PIB	0.1	2.2	-2.2	1.1	1.7	3.4
Tasa de crecimiento de la FBCF	-6.7	-5.3	-6.0	4.8	2.3	-3.6
Tasa de crecimiento de exportac. de bienes	-1.7	2.2	-0.4	-4.7	-0.7	5.3
Servicio deuda externa (% de exportaciones) ^a	16.8 ^b	40.8 ^b	43.5	44.9	34.7	48.2
Tasa de crecimiento del PIB por habitante	-4.0	-0.9	-5.6	-2.0	-3.2	0.1
Consumo total por habitante	899.4	798.8	609.4	573.4	538.4	493.0
Indicadores socio-económicos	NICARAGUA		COSTA RICA		PANAMÁ	
	1980	1985	1980	1985	1980	1985
	84	89	84	89	84	89
Tasa de crecimiento del PIB	0.7	-3.4	1.2	3.8	2.9	-1.2
Tasa de crecimiento de la FBCF	8.1	-7.8	-1.8	7.5	-2.3	-9.0
Tasa de crecimiento de exportac. de bienes	-2.2	-8.0	4.2	3.5	5.6	6.0
Servicio deuda externa (% de exportaciones) ^a	26.5 ^b	9.1 ^b	57.7	55.4	105.8 ^b	105.4 ^b
Tasa de crecimiento del PIB por habitante	-2.0	-6.6	-2.7	1.0	-0.1	-3.3
Consumo total por habitante	719.8	597.0	1,094.4	1,024.0	1,384.6	1,082.6

a. Dólares corrientes.

b. Sólo deuda pública.

Fuente: Base de datos de FLACSO: Centroamérica en Cifras.

Hay que recordar que tanto Costa Rica como Honduras no se vieron involucrados, al menos de manera directa, en conflicto bélico alguno y, por el contrario, se beneficiaron de su condición geopolítica. Esto es claro en el caso hondureño donde el comportamiento económico estuvo influenciado durante el segundo quinquenio por la inyección masiva de recursos externos, especialmente de la AID (BID, 1990: 139). Fue el pago que recibió por su alineamiento a la política regional de las administraciones Reagan y Bush. Por el contrario, Nicaragua sufrió el desgaste de una guerra de baja intensidad que hizo que, después de la dinámica de reconstrucción de inicios de la década, el país tuviera que desarrollar una economía de guerra. Este hecho, junto a los errores de conducción económica del régimen sandinista, generaron la profunda recesión del segundo lustro. Por su parte, Panamá se vio sumida en ese mismo segundo quinquenio en una profunda crisis política que se agravó por las sanciones económicas (congelación de fondos públicos panameños en Estados Unidos; retención de pagos por uso del Canal y del oleoducto transistmico; exclusión del sistema generalizado de preferencia arancelarias y de los beneficios de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe; etc.) impuestas por la administración Bush. Como es sabido este acoso concluyó con la invasión a ese país en 1989 por tropas estadounidenses. De hecho, la tasa de crecimiento del PIB panameño (-16.4%) de ese año, fue la más baja de toda la región durante la década pasada.

Por su parte, Guatemala y El Salvador, representarían una posición intermedia donde se logra salir del estancamiento y la recesión. Al respecto hay que recordar que ambos países, al igual que Nicaragua, han estado signados por la existencia de conflictos bélicos que en el caso guatemalteco no ha concluido aún, aunque su intensidad no es comparable a la que afectó al país cuscatleco.³ La recuperación del segundo quinquenio respondería a causas distintas. En el caso guatemalteco habrían

3. Además, en el caso de este país no hay que olvidar el terremoto que afectó a la capital en 1986 y cuyos daños se han estimado en más de 1,000 millones de dólares (BID, 1990: 112).

sido los efectos virtuosos del primer plan de estabilización del gobierno demócrata-cristiano aunque tal dinámica se malograría posteriormente. Y, en cuanto a El Salvador, se pensaría que la leve recuperación mostraría el acomodo de la economía a la situación de conflicto donde la ayuda externa y las remesas han jugado un papel clave al respecto.

Esta evolución global de la economía puede ser contrastada con el segundo indicador (la formación bruta de capital fijo) que intenta dar una idea de la solidez del proceso acumulativo. Antes de hacer tal ejercicio es importante resaltar las tasas negativas que prevalecieron en la mayoría de los países durante el primer quinquenio. En este sentido se ha argumentado la importante fuga de capitales en la región por la incertidumbre política que causó la victoria sandinista (Bulmer-Thomas, 1989: 319). Esto llevó a que en ciertos países, como Guatemala y Honduras, la inversión pública tuviera que jugar un papel compensador, lo que se tradujo en un alto endeudamiento externo como se apreciará más adelante. En términos del contraste, anteriormente mencionado, se puede decir que el crecimiento costarricense se muestra más sólido que el hondureño, ya que en este país lo acaecido ha sido más bien un deterioro del proceso acumulativo. De manera análoga se puede argumentar entre los casos salvadoreño y guatemalteco. Y, se reconfirma la profunda recesión de las economías nicaragüense y panameña a fines de la década.⁴

El siguiente indicador remite a la inserción en el mercado mundial de estas economías caracterizadas por su marcada dependencia de exportaciones primarias. La excepción, como es sabido, la representa Panamá cuyas principales exportaciones son las actividades del Canal, del oleoducto transistmico, del Centro Financiero y de la Zona Libre de Colón; ésta última muy influenciada por la evolución de las propias economías latinoamericanas que representan sus principales mercados.

4. Las tasas de crecimiento de este indicador fueron de -33.9% para Nicaragua en 1989 y de -52.8% para Panamá en 1988; las más bajas de toda la región en los 80.

Como se puede apreciar del cuadro en cuestión, El Salvador y Nicaragua muestran los comportamientos más negativos en términos de evolución de las exportaciones de bienes. En el primer caso, habría que pensar en la crisis del sector cafetalero, puntal histórico de la exportaciones en ese país, generada por diversas causas: deterioro de las fincas, baja de los precios en el mercado mundial, etc. En cuanto a la situación nicaragüense son indudables los efectos causados por la suspensión de relaciones comerciales por parte de los Estados Unidos, el principal mercado de las exportaciones de este país centroamericano, como parte de la estrategia de hostigamiento al régimen sandinista. Añadamos, porque forma parte del proceso de reestructuración inducido por el ajuste, que para 1988 las exportaciones no tradicionales representaban ya entre un quinto del total de las exportaciones, en los casos de Honduras (19.1%) y Nicaragua (19.9%), y menos de la mitad en Guatemala (42.1%) y Costa Rica (43.3%) (FLACSO/IICA, 1991: cuadro 2.1.16). En este crecimiento ha jugado un papel fundamental la denominada Iniciativa de la Cuenca del Caribe, que propició la administración Reagan dentro de su estrategia regional contrainsurgente, mediante la cual la venta en Estados Unidos de productos ensamblados paga sólo derechos de importación por el valor agregado en el país correspondiente.

Sin duda el crecimiento de la deuda externa ha sido la expresión más emblemática de la crisis de los 80 en la región, como en el resto de América Latina. No obstante, es importante recordar que el origen del endeudamiento centroamericano es diferente. No se alimentó del reciclamiento de euro-dólares ya que el mismo se inició más tardíamente y su causa principal fue la respuesta estatal a los primeros síntomas de desaceleración económica a fines de los 70, a través de un aumento de la inversión pública. De esta manera, en el primer lustro de los 80, los incrementos del déficit fiscal y de endeudamiento externo están fuertemente asociados (López, 1986: 175-177). Como se puede observar en el cuadro en cuestión, hacia fines de la década el servicio de la misma absorbía casi la mitad de las

recetas de exportaciones con dos excepciones.⁵ En el caso nicaragüense, ante la profunda recesión del segundo quinquenio, el gobierno sandinista dejó prácticamente de pagar intereses. El mismo fenómeno tuvo lugar en Panamá en los dos últimos años de la década ante el agravamiento de la crisis política y el impacto de las sanciones económicas del gobierno estadounidense. Pero, en el caso panameño lo importante que se tiene que resaltar es que el papel crucial que ha jugado el Estado en la generación de empleo durante los 80 conllevó bajos niveles de ahorro público lo que, a su vez, supuso que la inversión pública se tuviera que financiar con empréstitos externos (BID, 1990: 167).

Con la evolución del PIB por habitante se entra ya a considerar indicadores de naturaleza social. Como se puede observar en el cuadro en cuestión, la década de los 80 ha significado un profundo deterioro social en la región incluso para un país como Costa Rica que históricamente se ha caracterizado por su sostenido desarrollo en ese campo. Con la excepción de este país en el segundo quinquenio, y la de Honduras que muestra estancamiento para el mismo lustro, en los restantes las tasas se mantienen negativas; y, al respecto, destacan los casos nicaragüense y panameño donde el deterioro económico del segundo quinquenio tiene su correlato social en términos dramáticos. Estas tendencias se confirman con el último indicador considerado en este primer cuadro ya que, como se puede apreciar, en todos los países se ha dado un descenso del consumo per cápita. De hecho, en todos ellos las cifras más elevadas de este indicador corresponden al inicio de la década con la excepción de Panamá cuyo valor más alto de consumo por habitante se ubica en 1984 pero a partir de ese año sucede una caída brusca del mismo. En este sentido, se ha señalado que el deterioro del consumo por habitante, sufrido en la década

5. De todos los países centroamericanos, el que ha sufrido un mayor deterioro al respecto ha sido sin duda Guatemala. A inicios de este período, el servicio de la deuda apenas representaba el 3.4% del total de las exportaciones, nueve años más tarde se había incrementado a 42.4%.

pasada, ha sido tan grave que esta crisis es comparable a la de los años 30 (Bulmer-Thomas, 1989: 334).

Por consiguiente, no es de extrañar que hacia mitad de la década pasada casi tres cuartos (71.7%) de la población centroamericana se encontraba en estado de pobreza y la mitad (48.5%) en miseria. Poblaciones como la infantil, indígena, rural y la que se emplea en ámbitos laborales más precarios como la agricultura de subsistencia y el sector informal urbano, constituyen las más vulnerables al respecto. Pero, en términos de pauperización, la región aparece dividida en dos situaciones. Por un lado, está la de los países meridionales donde menos de la mitad de la población se encuentra en tal situación y, por otro lado, la del resto de los países donde la pauperización afecta a más de dos tercios de la población, superando los tres cuartos en Honduras, El Salvador y Guatemala (Menjívar y Trejos, 1992).⁶ Esta división no sólo responde a la intensidad y modalidad que ha asumido la crisis en cada país sino que también expresa el tipo de modernización previo. Así, Panamá y, sobre todo, Costa Rica se han caracterizado por la existencia de amplios sectores medios y, especialmente, por el desarrollo de políticas estatales tendientes a paliar las carencias sociales. Por el contrario, en el resto de países durante esas décadas hubo mayor polarización socio-económica y la acción social del Estado fue muy limitada (PREALC, 1986).⁷

La crisis en la región, como en el resto de América Latina, ha supuesto el despliegue de un conjunto de acciones estatales importantes que se han etiquetado como políticas de ajuste estructural. Al respecto, es importante diferenciar dos momentos de la respuesta estatal a la crisis. El primero es el que se denomina de estabilización y ha buscado establecer equilibrios

6. En este último país casi dos tercios de la población se encuentra en situación de extrema pobreza.

7. Esto explicaría la paradoja del caso panameño, el cual en 1980 presentaba un coeficiente de Gini de distribución del ingreso (0.58) superior al de países como Guatemala (0.46), Honduras (0.51) y Nicaragua (0.51) que tenían niveles de pobreza mayores (Gallardo y López, 1986: cuadro III.1.6).

macroeconómicos. Por su parte, el segundo momento tiene visos menos coyunturales y más ambiciosos, ya que pretende la reestructuración de la base productiva buscando un nuevo modelo de acumulación basado en bienes y servicios transables donde la intervención estatal se limita para que deje de ser el motor del desarrollo como en el modelo anterior. En ambos momentos organismos financieros internacionales han jugado y juegan un papel determinante: el Fondo Monetario Internacional respecto a la estabilización y el Banco Mundial en relación a la reestructuración productiva. También hay que señalar que si bien hay cierta lógica secuencial, en el sentido que primero se debería lograr la estabilización para, posteriormente proceder a cambios más estructurales, las experiencias nacionales muestran que no siempre se ha cumplido con la misma y estos dos momentos han tendido a superponerse en el tiempo ya que las estabilizaciones logradas no suelen ser duraderas.

En contraste a otras latitudes latinoamericanas, en Centroamérica la aplicación de este tipo de políticas ha estado signada por la existencia de conflictos bélicos. Esto ha supuesto, por un lado, que los tiempos económicos debieran tomar en cuenta los de la guerra; y, por otro lado, no ha sido posible imponer medidas demasiado radicales ya que la reacción social podría traducirse en un incremento de la conflictividad bélica.

Todos los países de la región plantearon, a inicios de la década, políticas de estabilización bajo la modalidad de acuerdos de contingencia postulados por el FMI.⁸ En términos normativos, las áreas de acción de los mismos son, fundamentalmente, cuatro. La primera tiene que ver con la de precios internos con el fin liberarlos, eliminando cualquier control al respecto incluidos los referidos a bienes de la canasta básica. La segunda área es la fiscal donde el objetivo es la reducción del respectivo déficit disminuyendo los subsidios a servicios públicos, reduciendo el gasto social, congelando (o incluso re-

8. El primero de ellos fue el llevado a cabo por el gobierno guatemalteco en 1981. Incluso en Nicaragua, bajo el régimen sandinista, las medidas aplicadas en febrero de 1985 se inscribieron dentro de tal perspectiva (López; 1986: 183-184).

duciendo) el empleo en el sector estatal así como los sueldos en el mismo e incrementando—de manera selectiva— los impuestos al consumo. En cuanto a la balanza de pagos, se busca un triple objetivo (equilibrio de la balanza comercial, recuperación del nivel de divisas y pago de deuda externa) a través, básicamente, de dos tipos de medios: renegociación de la deuda externa evitando al mismo tiempo recurrir a nuevos empréstitos y devaluaciones tendientes a establecer un tipo de cambio único y flexible. Finalmente, en términos de política monetaria los instrumentos privilegiados son el control del crédito interno y la liberación de la tasa de interés, con el propósito de controlar la inflación, promover el ahorro interno y canalizar más recursos financieros al aparato productivo. Es decir, como es fácil deducir, la lógica básica de este conjunto de medidas es conseguir un accionar más libre de las fuerzas del mercado limitando las intervenciones estatales sobre el mismo.

Las experiencias centroamericanas del primer lustro muestran que la implementación de tales programas de estabilización han confrontado toda una serie de problemas. De hecho, de los siete acuerdos de contingencia, firmados entre 1981 y 1985, sólo los de Costa Rica y Panamá pudieron concluir con una consecución aceptable de los objetivos planteados (López, 1986: 184). Esto ha supuesto que en los años siguientes las medidas de estabilización han continuado en la región y, por tanto, han coincidido con los denominados programas de ajuste estructural impuestos por el Banco Mundial que buscan, por su lado, la reestructuración productiva.

Tres son las áreas prioritarias de acción de este tipo de programas. La primera tiene que ver con el desmantelamiento proteccionista que caracterizó al anterior modelo industrial basado en la sustitución de importaciones y que se plasma en la reducción arancelaria que en el caso centroamericano tiene alcance regional. La misma ha tenido lugar en dos momentos. Primero, en 1984 Guatemala, El Salvador, Nicaragua y Costa Rica establecieron un nuevo arancel externo común que entró en vigor dos años más tarde y que sirvió para homogeneizar la variabilidad de los antiguos márgenes. Pero, fue en un segundo

momento que se ha intentado abordar la reducción de la protección efectiva. En tal caso, ha sido Costa Rica, dentro de su segundo programa de ajuste estructural, quien primero ha incursionado en este sentido. Las diferencias entre países surgidas en esta segunda etapa, y que cuestionaban los laboriosos acuerdos alcanzados en términos del nuevo arancel externo, se han ido diluyendo a medida que la estrategia de ajuste estructural se ha ido imponiendo en la región (Garnier, 1993: 133-134). La segunda área apunta hacia la promoción de exportaciones no tradicionales que, como ya se dijo anteriormente, se inició en los 70. Pero, lo novedoso al respecto es la búsqueda de los denominados terceros mercados (otros que los nacionales o el centroamericano) y donde la Iniciativa para la Cuenca del Caribe de la administración Reagan ha jugado un papel central. De esta manera, diríamos que los tres países donde se han hecho esfuerzos mayores, sobre todo para la promoción de exportaciones industriales, han sido Costa Rica, Guatemala y Honduras a los que habría que añadir, recientemente, El Salvador una vez concluido el conflicto bélico. Y, tercero, se busca una redefinición del papel económico del Estado más allá de lo planteado en los programas de estabilización. Esto conlleva, principalmente, programas de privatización de empresas públicas. En Centroamérica, con la excepción costarricense, no se puede decir que en la década pasada este proceso haya tenido mayor fuerza; es por el contrario en los 90 que se puede esperar una fuerte ola privatizadora. Por consiguiente, en este tipo de estrategia hay una intencionalidad de redefinición más profunda que busca la gestación de un nuevo modelo acumulativo donde se privilegia la producción de bienes y servicios transables por el capital privado.

Como los programas de estabilización, la estrategia del Banco Mundial –en su formulación original– no consideró la dimensión social del ajuste. Pero, a la luz de otras experiencias latinoamericanas se ha tenido que admitir la existencia de altos costos sociales. No obstante, y esto es lo fundamental, la propuesta básica sigue siendo que la reestructuración productiva generará crecimiento y riqueza la cual, supuestamente, será

distribuida de manera eficiente por el mercado. Para afrontar esta dimensión se ha planteado una redefinición de la política social en tres sentidos. Primero, la nueva política tiene un sentido de compensación lo que supone reconocer tales costos pero a la vez se ve disminuida, por definición, a una vigencia transitoria. Segundo, renuncia a su alcance universalista, que con la excepción costarricense sólo fue una pretensión en Centroamérica, para focalizarse en los grupos más vulnerables. Y, tercero, la gestión de la misma pasa a nuevas instituciones, autónomas respecto de los aparatos estatales que tradicionalmente llevaban a cabo la política social. En este sentido, y a partir de la experiencia boliviana, surgen en la región los denominados Fondos de Inversión Social. Al respecto, se ha mencionado que en el caso centroamericano los mismos se constituyen de manera simultánea al ajuste y, por tanto, tienen un sentido preventivo cara a posibles conflictos sociales. Y, de igual manera, la existencia de tales fondos es un reconocimiento que hacen los Estados de la región de la pobreza histórica que dio origen a los conflictos bélicos de los años precedentes (Güendell y Rivera, 1993: 12-13).

Los avances en la región en términos de ajuste estructural son muy desiguales. En Guatemala, con la instalación del gobierno demócrata-cristiano se llevó a cabo un programa de estabilización exitoso pero que se malogró posteriormente; no obstante se ha avanzado en la reestructuración productiva a través de una política decidida de promoción de exportaciones. En El Salvador, la política económica de los 80 ha estado fuertemente marcada por el propio conflicto bélico que planteó la necesidad de llevar a cabo reformas económicas básicas como la agraria y la del crédito. En 1986 se formuló un primer programa de ajuste que no tuvo mayor éxito; es en el actual proceso de pacificación que se están implementando —de manera consistente— medidas al respecto. En Honduras se hicieron diversos intentos en la década pasada, en concreto en 1988, pero la renuencia del gobierno a adoptar ciertas medidas de tipo fiscal y cambiarias los limitaron. Ha sido con el gobierno conservador de Callejas que se ha definido claramente una

estrategia de ajuste. La situación nicaragüense permanece hasta hoy en día confusa debido a que el país se encuentra sumido en una profunda crisis de gobernabilidad y el ajuste supone además el desmantelamiento de la economía de tipo mixto desarrollada durante los 80 por el régimen sandinista. Y, en Panamá hacia mediados de la década pasada se puso en práctica un programa de ajuste que contemplaba una reforma del Estado (privatización, reducción de empleo público, reforma del sistema de seguridad social, etc.) leyes de fomentos sectoriales (especialmente a la industria y a la agricultura) y modificaciones al Código Laboral para flexibilizar el mercado de trabajo. Esta estrategia ha sido retomada una vez superada la crisis política que concluyó con la invasión norteamericana.

Pero, sin lugar a duda, de todos los países de la región es en Costa Rica donde se ha profundizado más en esta estrategia de ajuste estructural. Un hecho que no es en absoluto ajeno a los modos de integración societal y de consenso político de esa sociedad. En lo económico, cuatro han sido desde 1985 los tipos de políticas seguidas. La de precios, a través del manejo de la tasa de cambio y la reducción arancelaria, ha buscado incrementar la rentabilidad de bienes y servicios transables privilegiando las exportaciones no tradicionales. Las mismas se han visto también favorecidas por incentivos fiscales y por la reforma institucional que ha supuesto esta estrategia de promoción exportadora. Y, por su parte, la política monetaria se ha mostrado como la más neutra, buscando, fundamentalmente, controlar la inflación. A pesar de esta nueva orientación exportadora parecería que no se han producido fisuras irreversibles en el seno del empresariado. La aplicación de una política cambiaria favorable para la exportación no se llevó a cabo de inmediato y la reducción arancelaria se hizo de manera gradual, compensándose a los sectores más perjudicados con subsidios para la exportación.⁹

9. En este sentido se ha argumentado que el ajuste en el caso costarricense no debería ser caracterizado como gradual, como suele hacerse en su comparación a otras experiencias latinoamericanas, ya que más bien lo que acaece es la coexis-

Por su parte, en lo social, lo primero que se debe tener en cuenta son las especificidades de la situación costarricense en relación a otras centroamericanas. Así, ya se contaba con experiencias de focalización (por ejemplo, el Instituto Mixto de Ayuda Social creado en 1971) previas a la crisis y al ajuste; la existencia de una infraestructura de cobertura universal no ha hecho necesario la creación de una nueva institucionalidad; la compensación social se reduce a planes gubernamentales influidos por las promesas electorales; el peso de organizaciones no gubernamentales en la aplicación de medidas sociales es muy limitado; y, se combinan políticas de alcance universalista, propias de las décadas precedentes, con asistenciales de carácter compensatorio (Güendell y Rivera, 1993: 16-18). Por consiguiente, no se percibe en el caso costarricense una tendencia hacia la desaparición de la política social, tal como se postula en el discurso que sustenta el ajuste estructural. Lo que se expresa más bien son deterioro en los servicios públicos, recortes en algunos programas sociales y un cambio en la concepción misma de la política social (Valverde et al., 1993: 91).

De la experiencia costarricense de ajuste hay dos enseñanzas importantes sobre su "reconocido éxito" en el contexto latinoamericano. Primero, la misma ha tenido lugar en un marco democrático, contradiciendo así la tentadora tesis que sólo regímenes autoritarios, como lo había mostrado la experiencia chilena con Pinochet, son capaces de implementar —de manera efectiva— la estrategia de ajuste. Y, segundo, tal viabilidad se debe a que, a pesar de la crisis, se han podido mantener tanto un protagonismo estatal importante como una integración societal suficiente. Es decir, al contrario de lo postulado por el discurso neoliberal, ha sido lo político y lo social lo que ha permitido el ajuste mostrando que el mercado no puede ser entendido fuera de su contextualización no económica.

tencia de dos modalidades de hacer política económica: una que incorpora la ortodoxia neo-liberal pero otra que mantiene la tradición del reformismo costarricense (Franco y Sojo, 1992).

Sin duda uno de los ámbitos sociales donde el impacto de la crisis se ha hecho sentir con más fuerza es el mercado laboral que ha sido sometido a importantes redefiniciones. Pero, antes de entrar en el análisis de tales cambios, parece oportuno describir—de manera breve—los rasgos básicos de la estructura de empleo que el período previo de modernización configuró. Al respecto hay que remitirse al excelente análisis del mismo que ha realizado el PREALC (1986).

Del lado de la oferta, un primer fenómeno digno de resaltar en el proceso de modernización del mercado laboral centroamericano ha sido la naturaleza más urbana que ha adquirido la fuerza laboral debido a las migraciones campo-ciudad. No obstante, el factor que pareciera haber impuesto su dinámica ha sido el crecimiento poblacional; con las excepciones de Costa Rica y Panamá no se puede decir que el resto de los países habían alcanzado la transición demográfica a inicios de los 80. La feminización del empleo, expresado en un incremento de las tasas de participación laboral de las mujeres, ha sido una segunda característica que se debe resaltar. La acción redistributiva del Estado, en concreto a través de políticas de educación y salud, han conllevado una mayor concentración etárea del empleo; o sea, la incorporación de jóvenes al mercado laboral ha sido más tardía y las personas de mayor edad se han podido retirar del mismo antes. Y, se observa una mayor calificación de la mano de obra. Al respecto el papel del Estado ha sido clave ya que, por un lado, ha provisto tal instrucción a través del sistema escolar y, por otro lado, el sector público ha absorbido gran parte de tal fuerza laboral calificada.

En cuanto a la demanda, la evidencia parcial sobre ingresos muestra que cuando mayor ha sido la calificación de la fuerza de trabajo, mayor el ingreso promedio y menor la dispersión de remuneraciones; ésta habría sido la situación para los casos costarricense y panameño. Por el contrario, cuando menor es tal calificación, el ingreso promedio desciende y la dispersión

se acentúa como ha sucedido en el ejemplo guatemalteco. La urbanización de la fuerza laboral se ha traducido en una fuerte tercerización del empleo de naturaleza espúrea. Y, tal vez el rasgo más importante para caracterizar la modernización del mercado laboral centroamericano, en esas décadas, ha sido el incremento continuo de la salarización. Sin embargo, no se puede concluir que tal proceso de modernización ha inducido a una estructura homogénea de empleo. Por el contrario, otro rasgo básico del mercado laboral centroamericano ha sido su heterogeneidad, expresado por la persistencia de un importante sector campesino tradicional en el agro y la emergencia y desarrollo de un sector informal en las urbes (PREALC, 1986: 53-100).

A partir de un estudio regional previo de Haan (1985) se ha estimado que un poco menos de un tercio de la fuerza laboral en centros metropolitanos estaba inserta en el sector informal a inicios de la década pasada. Tales porcentajes disminuyen en aquellas urbes que presentan economías más modernizadas tales como las de San José y Ciudad de Panamá. La informalidad centroamericana se presentaba como un ámbito donde había mayor presencia de mujeres que en el sector formal; había polarización etárea por una mayor inserción tanto de jóvenes como de mayores; y, al contrario de otras situaciones latinoamericanas, la evidencia disponible mostraba un predominio de migrantes debido a las limitaciones del sector formal en absorber a tal fuerza laboral. Entre las características del puesto de trabajo, se ha señalado que en el sector informal había un claro predominio del trabajo por cuenta propia; una fuerte tendencia hacia la terciarización, especialmente en la rama de comercio, por las facilidades de acceso que tiene la misma en el caso del comercio minorista; y, en los casos de disponibilidad de información se reflejaba que los ingresos en el sector informal eran inferiores a los del formal por lo que se detectaba una mayor asociación de aquél con el fenómeno de la pobreza (PREALC, 1986: 101-136).

En cuanto a la modernización del agro centroamericano, cuatro han sido sus efectos principales sobre el empleo. En

primer lugar, los puestos de trabajo generados en el sector agrícola durante esas tres décadas de modernización fueron escasos. Segundo, se mantuvo la estructura de inserción ocupacional ya que a inicios de los 80 todavía un poco más de la mitad de la fuerza laboral se ubicaba en pequeñas parcelas como trabajadores familiares. Tercero, el sector moderno (fincas dedicadas a productos de exportación) generaban pleno empleo por períodos cortos (tres a cuatro meses correspondiendo con las temporadas de cosecha) demandando mano de obra temporal. El excedente laboral generado era revertido al sector campesino tradicional que, dada su baja productividad, se caracterizaba por un alto subempleo. Es esta combinación de temporalidad del pleno empleo en el sector moderno con alto subempleo en el sector tradicional lo que el análisis del PREALC identifica como el problema básico del agro centroamericano. Y, cuarto, la remuneración de los trabajadores permanentes en fincas no estaba asociada al desarrollo de la productividad sino a las condiciones del mercado influido por la sobreoferta de minifundistas. Por su parte, los salarios de trabajadores eventuales se ha determinado por la demanda de este tipo de trabajo y estas remuneraciones han servido, junto a la diversificación hacia actividades no agrícolas, para intentar compensar el deterioro del ingreso campesino (PREALC, 1986: 166-184).

Pasando ya a considerar la década de los 80, el cuadro 2 nos permite tener una idea global de los mecanismos de ajuste del mercado laboral en esa década de crisis.¹⁰

En primer lugar, como se puede observar, el crecimiento de la población económicamente activa (PEA) ha sido muy similar en todos los países variando entre tasas de crecimiento anual del 4.0% en el caso nicaragüense a 3.1% en el costarricense. No obstante, hay una excepción al respecto: El Salvador donde tal tasa es de apenas de 1.3%. Tal vez, la migración de

10. Desgraciadamente PREALC no presenta datos para años intermedios que podrían servir para distinguir momentos de crisis de fases de recuperación y ver así efectos diferenciados en el mercado laboral en el sentido postulado por García (1991) respecto al ajuste estructural.

Cuadro 2

**SITUACIÓN DEL EMPLEO EN AMÉRICA CENTRAL
HACIA 1980 Y 1990**

País y año	PEA (miles de personas)	Tasa de desempleo abierto	Tasa de subempleo
Guatemala			
1980	2,193	3.2	43.0
1989	2,982	2.0	63.0
El Salvador			
1980	1,626	16.1	55.0
1989	1,862	10.0	50.8
Honduras			
1980	1,021	15.2	64.0
1989	1,426	5.0	36.0
Nicaragua			
1980	870	11.2	49.0
1989	1,251	10.0	46.5
Costa Rica			
1980	770	6.0	26.0
1989	1,033	4.0	18.0
Panamá			
1980	578	9.8	24.0
1989	825	16.0	24.0

Fuente: PREALC (1992).

fuerza laboral hacia el extranjero que ha caracterizado a ese país durante el conflicto bélico explique esa baja tasa.

Por su parte, los otros dos indicadores muestran distintas modalidades de ajuste del mercado laboral y, al respecto, se puede observar tres tipos de situaciones. En primer lugar, tendríamos los casos donde se puede apreciar una mejoría como serían las situaciones salvadoreña, hondureña y costarricense. En los tres casos tanto el nivel de desempleo abierto como el de

subempleo descende. No obstante, es importante reflexionar en términos de particularidades nacionales. Así, en la situación salvadoreña no hay que olvidar lo mencionado en el párrafo anterior sobre el importante flujo migratorio de fuerza laboral que parecería que ha aliviado las presiones sobre el mercado de trabajo. Por su parte, los resultados hondureños, que son los que muestran un cambio más drástico, sorprenden ya que la recuperación económica del segundo lustro no parece haber sido tan vigorosa como para explicar esa mejora tan espectacular en el campo del empleo.¹¹ Y, los resultados costarricenses sí parecen más creíbles mostrando la recuperación más sólida de esa economía. Una segunda situación la representa Nicaragua donde, a pesar de una ligera mejoría, se puede hablar más bien de permanencia de la magnitud de los problemas tanto de desempleo abierto como subempleo. Finalmente, los dos restantes países muestran deterioro de la situación pero reflejando dos maneras diferentes de ajuste del mercado laboral. Por un lado, en Guatemala tal ajuste se ha llevado a cabo con un incremento significativo del subempleo que además remite, fundamentalmente, a su variante invisible que afecta a todos los sectores de la economía, incluyendo el moderno.¹² Por otro lado, en el caso panameño el ajuste se ha llevado a cabo mediante un aumento significativo del desempleo abierto. Estas diferencias mostrarían cómo distintos tipos de economía se ajustan laboralmente con la crisis: la tradicional mediante un incremento del subempleo con la subsiguiente precarización laboral y la moderna destruyendo uso de fuerza de trabajo y aumentando la desocupación.

Se puede cualificar los cambios acaecidos tomando en cuenta dimensiones relacionadas tanto con la oferta como con la demanda del mercado de trabajo. Para ello se ha comparado dos situaciones que, de acuerdo a lo expuesto en el párrafo

11. Habría que pensar también en problemas de orden metodológico con la información disponible.

12. En efecto, la tasa de tal variante es del 52.5%. No obstante, como en el caso hondureño, tal variación brusca puede también responder a problemas relacionados con la información.

precedente, muestran extremos del espectro de lo sucedido en Centroamérica.¹³ Estas serían los casos guatemalteco donde se ha dado deterioro laboral y el costarricense donde, por el contrario, ha habido mejoría.

El cuadro 3 muestra la evolución de la fuerza de trabajo con base en sus dos atributos demográficos fundamentales y en relación a tres observaciones que permiten diferenciar dos momentos en la década: uno primero de crisis y recesión y uno segundo de recuperación, como se ha argumentado en el apartado anterior. En el caso guatemalteco, el fenómeno más relevante que resalta es el incremento de la participación femenina durante la crisis la cual se mantiene después de 1986.¹⁴ También es importante explicar que tal incremento corresponde a población del grupo de mayor edad, lo que insinúa que se estaría ante mujeres sin cargas reproductivas; o sea, se ubicarían en el momento de madurez o, incluso, de desintegración del ciclo familiar. En cuanto a los hombres, lo relevante es el incremento relativo—a lo largo de la década—del grupo de menor edad. Es decir, se evidencia una incorporación más temprana al mercado de trabajo con las subsiguientes consecuencias en términos de nivel de escolaridad. La tendencia opuesta, incluyendo también a las mujeres, es lo más relevante que se puede observar de la evolución del empleo en el caso costarricense.¹⁵ Esto supone, por tanto, un mayor nivel de instrucción de la fuerza

13. Se debe mencionar que Funkhouser (1994) ha provisto una excelente síntesis de estudios, realizados en los últimos años, sobre mercados laborales en la región.

14. Hay que advertir que los datos de 1981 provienen del último censo poblacional realizado en este país mientras que los de 1986 y 1987 pertenecen a sendas encuestas nacionales socio-demográficas y de empleo. Puede pensarse que el incremento de la participación de mujeres se debe —en parte— a mejoras metodológicas que son más factibles de aplicar en una encuesta que en un censo y que permitirían reducir la invisibilidad del empleo femenino.

15. Respecto a este país hay que mencionar que la información es, en principio, más comparable ya que las tres observaciones se refieren a sendas encuestas de hogares.

Cuadro 3

**FUERZA LABORAL EN GUATEMALA Y COSTA RICA
SEGÚN SEXO Y GRUPO DE EDAD
-Porcentajes-**

Sexo y grupos de edad	GUATEMALA			COSTA RICA		
	1981	1986	1989	1981	1986	1989
Hombres	85.4	76.1	74.8	73.6	73.9	72.0
Menos 20 años	(18.2)	(21.9)	(22.4)	(17.8)	(14.2)	(13.2)
De 20 a 39 años	(49.3)	(47.4)	(46.1)	(52.2)	(56.1)	(55.1)
40 años y más	(32.6)	(30.7)	(31.5)	(29.9)	(29.2)	(31.2)
Mujeres	14.6	23.9	25.2	26.4	26.2	28.0
Menos 20 años	(22.9)	(22.0)	(21.5)	(18.5)	(14.2)	(13.0)
De 20 a 39 años	(53.8)	(49.6)	(49.1)	(59.8)	(63.8)	(62.2)
40 años y más	(23.3)	(28.5)	(29.5)	(29.9)	(21.8)	(24.1)
TOTAL (a)	1,667,523	2,644,288	2,840,358	795,841	910,961	986,840

a. Los datos de Costa Rica para 1981 y 1986 incluyen desocupados. Además las tres observaciones de Costa Rica incluyen ignorados.

Fuente: INE (1985, 1987 y 1990) y DGEC (1981, 1986 y 1989).

laboral a lo largo de la década. También en este país se ha dado incremento de la participación femenina, que ha ocurrido con la fase recuperación, pero menos acentuado que en el caso guatemalteco, como era de esperar, ya que el nivel de participación de esta fuerza laboral es mayor en Costa Rica.

Una primera dimensión referida a la demanda del mercado laboral y que remite a una de las dimensiones de incorporación de la fuerza laboral en la estructura productiva se refleja en el cuadro 4. En términos del nivel de salarización, el caso guatemalteco no muestra cambios a lo largo de la década. No obstante, es interesante mencionar variaciones en el interior de los grupos de asalariados y no asalariados. Así, respecto a los primeros, la crisis conlleva cierta pérdida de empleo público que es corregida —en parte— en el momento de la recuperación.¹⁶ Pero, tales cambios son más significativos en relación a los no asalariados. En los años de crisis, desciende —de manera drástica— la importancia relativa del trabajo por cuenta propia que es compensada por el incremento del trabajo familiar no asalariado.¹⁷ Esto supone que esos años de crisis han supuesto un descenso de ingresos de ciertas unidades económicas de tipo familiar.¹⁸ En el caso costarricense, donde la estructura ocupacional es mucho más homogénea por el mayor peso del trabajo asalariado, se perciben cambios más leves que tienen lugar en

16. En términos regionales se puede decir que la pérdida de empleo público ha sido limitada, con la excepción del caso nicaragüense.

17. Al respecto se puede hacer la misma observación que la que se ha realizado sobre la posible reducción de la invisibilidad del empleo femenino.

18. Aprovechando esta referencia a los ingresos se puede mencionar que en Guatemala, tomando como año base 1980, el salario mínimo al final de esa década se ha reducido a la mitad (48.2). Por el contrario, en el caso costarricense se observa un incremento, en términos reales, de tal tipo de salario: 120.5 para 1990. Con la excepción de este país, y el mantenimiento del nivel en Panamá, en el resto de la región los salarios mínimos han decrecido siendo su manifestación más patética la del caso nicaragüense donde tal valor ha descendido a 8.4 (Weller, 1994: cuadro 5).

Cuadro 4

**FUERZA LABORAL EN GUATEMALA Y COSTA RICA
SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL
-Porcentajes-**

Categoría ocupacional	GUATEMALA			COSTA RICA		
	1981	1986	1989	1981	1986	1989
Patronos	1.7	2.5	1.5	3.3	3.2	4.0
Empleados públicos	8.3	6.6	7.4	75.4 ^b	75.2 ^b	16.8
Asalariados privados	39.4	42.3	41.3			53.9
Cuenta propia	41.3	32.0	33.4	15.1	16.2	20.7
Familiares no remunerados	6.9	16.7	16.5	4.8	4.3	4.3
TOTAL^a	1,667,523	2,644,288	2,840,358	795,841	910,961	986,840

a. Los datos de Costa Rica para 1981 y 1986 incluyen cesantes en categorías ocupacionales y los que buscan por primera vez en el total. Los datos de Guatemala para 1981 contienen ignorados y los de Costa Rica para 1989 una categoría residual de "otro trabajador".

b. Datos referidos al total de asalariados tanto del sector privado como público.

Fuente: INE (1985, 1987 y 1990) y DGEC (1981, 1986 y 1989).

el momento de la recuperación y que se expresan en un cierto crecimiento del trabajo por cuenta propia en detrimento del asalariado.

La otra dimensión básica de inserción de la fuerza laboral a la estructura productiva se refleja en el cuadro 5. La situación guatemalteca muestra pérdida de importancia relativa del empleo agrícola que no supone necesariamente desruralización.¹⁹ La rama de comercio muestra un incremento importante en el momento de la crisis; un fenómeno que no debe ser ajeno al aumento de la participación femenina mencionado anteriormente. Y, la industria manufacturera refleja un incremento sostenido insinuando que los 80 no han supuesto desindustrialización aunque sí cambio de la dinámica de esta rama que ya no se sustenta más en la sustitución de importaciones sino en el desarrollo de la industria de maquila. En cuanto al caso costarricense lo paradójico es la pérdida de la actividad de comercio entre 1986 y 1989 momento en el que, como se ha apreciado en el párrafo anterior, se ha dado un incremento del trabajo por cuenta propia. Pero, la tendencia más importante es el aumento del empleo manufacturero que sugiere el mismo tipo de reflexión que en el caso guatemalteco: la existencia de una nueva dinámica industrial orientada hacia la exportación.

Resumiendo, los cambios acaecidos en el mercado laboral guatemalteco en la década pasada parecen ser más profundos y diversos que los habidos en Costa Rica. En el primer caso

19. Parecería que en los 80 se han operado cambios significativos en el modelo dualístico tradicional (grandes fincas de agroexportación de la Costa Sur y minifundios de subsistencia del Altiplano) del agro guatemalteco. Así, en la Costa Sur se ha constituido una fuerza laboral asalariada con un perfil menos semi-proletario mientras que en el Altiplano se han dado procesos de autonomía respecto del trabajo asalariado temporal por acceso a otros medios de reproducción (mejoramiento productivo de la unidad campesina, comercio, artesanía, remesas, etc.) (Baumeister, 1991: 72-75). De hecho, en términos regionales se puede enfatizar dos fenómenos en términos de empleo rural: por un lado, las nuevas exportaciones han tenido un impacto limitado en la generación de nuevos puestos de trabajo y, por otro lado, lo que sí ha crecido ha sido el empleo no agropecuario (Weller, 1994: 20).

Cuadro 5

**FUERZA LABORAL EN GUATEMALA Y COSTA RICA
SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD
-Porcentajes**

Rama de actividad	GUATEMALA			COSTA RICA		
	1981	1986	1989	1981	1986	1989
Agricultura	54.5	51.9	49.9	26.8	26.7	26.2
Indust. manufact.	10.6	12.7	13.7	15.5	17.1	18.7
Comercio	8.8	13.7	13.2	17.7	18.8	15.7
Servicios	13.0	14.0	14.7	24.9	23.9	23.9
Otras ramas	13.1	7.7	8.5	13.7	13.5	15.5
TOTAL ^a	1,667,523	2,644,288	2,840,358	795,841	910,961	986,840

a. Los datos de Costa Rica para 1981 y 1986 incluyen cesantes en ramas de actividad y los que buscan por primera vez en el total.

Fuente: INE (1985, 1987 y 1990) y DGEC (1981, 1986 y 1989).

resalta la feminización del empleo, la recomposición del trabajo no asalariado, el descenso del empleo agrario y el incremento sostenido del manufacturero. Esta última tendencia se expresa también en el caso costarricense a lo que habría que añadir la incorporación más tardía al mercado de trabajo, implicando una fuerza laboral supuestamente más escolarizada. Es decir, la crisis ha afectado de manera diferente la estructura del empleo en esos dos países. Tales diferencias podrían explicarse por la solidez del proceso modernizador, alcanzado en el período previo. Así, en Costa Rica la mayor solidez ha supuesto que las redefiniciones hayan sido menos profundas que en Guatemala donde el orden oligárquico ha mantenido su vigencia.

LA DIVERSIDAD DEL MUNDO INFORMAL

Como se ha mencionado en la introducción, el crecimiento del empleo informal ha sido el principal mecanismo de ajuste del mercado laboral urbano en Centroamérica, especialmente en áreas metropolitanas. Esta función de ajuste ha hecho que en la década pasada este fenómeno adquiriera gran importancia y se constituyera en ámbito de intervención estatal a través de la creación y desarrollo de programas de apoyo a la microempresa. De esta manera la actitud del Estado cambiaba —de manera radical— dejando de ignorar, e incluso de estigmatizar, el hecho informal para erigirlo en espacio privilegiado para combatir la pobreza en el contexto de crisis.²⁰ Por lo tanto, no es casual que este fenómeno laboral tuviera el dudoso privilegio de convertirse en un tema de moda tanto en el mundo académico como en el político.

Se inicia este capítulo con un breve acápite, fundamentalmente, descriptivo y cuya intencionalidad es contextualizadora ya que en el mismo se presentan los principales rasgos de la informalidad en Centroamérica. En un segundo apartado se intenta llevar a cabo una sistematización conceptual de la perspectiva analítica que se ha desarrollado en FLACSO en los

20. Como en el resto de América Latina, la informalidad ha adquirido también importancia por razones de orden político (Tokman, 1987).

varios trabajos realizados al respecto. Se piensa que tal ejercicio es necesario ya que se sigue sin haber mayor consenso sobre los marcos interpretativos del fenómeno informal y parece pertinente contribuir al debate a partir de la experiencia analítica adquirida. Finalmente, se quiere abordar lo que se considera un aspecto crucial de la informalidad: su naturaleza profundamente heterogénea. De hecho, este aspecto ha constituido el eje de reflexión de nuestras investigaciones que han tenido como objetivo fundamental criticar esa idea, con pretensiones de constituirse en sentido común, que ha equiparado a la informalidad con la microempresa y que ha proyectado una imagen homogeneizante de este mundo laboral.

MORFOLOGÍA DE LA INFORMALIDAD CENTROAMERICANA

Problemas de orden metodológico (definición de informalidad, cobertura geográfica de encuestas, etc.) hacen muy difícil comparar las estimaciones regionales sobre la importancia del empleo informal en la PEA en áreas metropolitanas a lo largo de la década pasada. En términos globales se puede decir que este tipo de empleo representaba un poco menos del 30% de tal PEA a comienzos de los 80 y que hacia fines de los mismos el promedio se ha debido situar hacia un tercio o un poco más. Obviamente, hay diferencias notables que muestran la diversidad de la región. Así, en San José tal porcentaje, a comienzos de la década representaba un poco más de un quinto de la PEA y se ha mantenido a lo largo de la misma. Por el contrario, en el caso de Managua, el empleo informal representaba ya a comienzos de los 80 un poco más de un tercio de la PEA y a fines de la década se aproximaba a la mitad, porcentaje que en la actualidad, dada la crisis y descomposición social que sufre la sociedad nicaragüense hoy en día, ha debido sobrepasarse fá-

cilmente (Haan, 1985; PREALC, 1986; Pérez Sáinz y Menjívar Larín, 1991).

Lo que la evidencia empírica sugiere es que el empleo informal ha constituido el principal mecanismo de ajuste del mercado laboral en áreas metropolitanas centroamericanas durante la crisis que ha afectado a la región en la década pasada. No obstante, es importante diferenciar dos tipos de situaciones. Por un lado, esta imagen global corresponde a la mayoría de tales áreas (Ciudad de Guatemala, San Salvador, Tegucigalpa, San Pedro Sula y Managua). Al respecto deben recordarse dos hechos. Primero, el desempleo abierto, otro mecanismo de ajuste, representa un costo inaceptable en contextos de pobreza urbana generalizada como la que caracteriza a las mencionadas ciudades. Y, segundo, existe en tales medios metropolitanos toda una tradición de trabajo informal que permite hablar de una cultura laboral al respecto que hace que la inserción en tales actividades, mediante la autogeneración de empleo, no sea tan difícil. Pero, por otro lado, esta imagen se relativiza en relación a los contextos meridionales: San José y Ciudad de Panamá. En estos casos, el desempleo abierto puede representar una opción ya que los niveles de pobreza son menores. De hecho, la evidencia sugiere, como se ha podido apreciar en el capítulo precedente, que el desempleo abierto constituye en el caso panameño un mecanismo de ajuste del mercado laboral más importante que el empleo informal.

El cuadro 6 nos ofrece una imagen del fenómeno informal en las principales áreas metropolitanas de la región, tomando en cuenta tanto rasgos socio-demográficos de la fuerza laboral involucrada como del puesto de trabajo.²¹

Del lado de los atributos socio-demográficos se puede observar que la informalidad centroamericana se presenta como un ámbito donde la fuerza laboral femenina tiene tanta impor-

21. Estos datos provienen de la primera investigación regional que se realizó en FLACSO en la que no se tomó en cuenta Ciudad de Panamá. Datos agregados a nivel nacional sobre el sector informal urbano y que incluyen el empleo doméstico se encuentran en García-Huidobro (1991).

Cuadro 6

**CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA
INFORMALIDAD EN CENTROAMÉRICA**

Características	Ciudad de Guatemala	San Salvador	Tegucigalpa	San Pedro Sula	Managua	San José
% Mujeres	41.7	53.4	50.7	48.0	46.8	32.5
% Menores de 20 años	8.4	9.8	13.1	9.7	15.4	9.7
% 60 años y más	12.8	11.5	6.0	8.3	6.9	10.1
% sin instrucción	11.9	15.3	15.2	15.7	13.1	2.8
% trabajadores por cuenta propia	51.1	50.8	62.7	63.9	57.1	67.3
% Comercio	39.6	48.9	46.3	49.5	44.4	35.9
% 45 y más horas laboradas semanalm.	59.4	61.6	54.2	54.3	19.5 ^a	54.3
Ingresos ^b	1.4	---	1.9	2.1	1.2	1.8 ^c

a. Porcentaje referido a 50 horas y más.

b. Relación entre ingreso promedio del sector formal e ingreso promedio del sector informal.

c. Los profesionales independientes no están incluidos en la ponderación del sector formal.

Fuente: Pérez Sáinz y Menjívar Larín (1991, cuadros 1, 2 y 3).

tancia como la masculina y donde, por tanto, se visibiliza más la presencia laboral de las mujeres. Se detecta polarización etárea mostrando que la informalidad constituye tanto una puerta de entrada al mercado laboral para la nueva fuerza de trabajo como un espacio donde se pueden prolongar las trayectorias laborales. Y, el nivel de instrucción es bajo, sensiblemente inferior al de la población ocupada en actividades formales confirmando así la segregación sectorial de este tipo de mercados de trabajo. Añadamos que en términos de las distinciones intraregionales apuntadas anteriormente, San José se diferencia del resto de las ciudades en relación a dos dimensiones. Por un lado, la presencia femenina es menor. Este hecho, como se ha argumentado, responde al mayor nivel de instrucción de las mujeres costarricenses que les permite su acceso al sector formal, especialmente al público (PREALC, 1986). Y, por otro lado, la existencia de una cobertura generalizada en educación, reflejo de la existencia de un Estado benefactor durante las décadas de la anterior modernización, explicaría las diferencias en términos de niveles de instrucción.

Del lado de las características del puesto de trabajo sobresale, en primer lugar, el predominio de los trabajadores por cuenta propia; un fenómeno que insinúa la heterogeneidad de este mundo laboral en el que prevalecerían lógicas de subsistencia sobre las de acumulación. El comercio se erige como la rama de actividad más importante, confirmando que es una actividad de fácil acceso. También se muestra precariedad laboral en el sentido de que la informalidad es un ámbito signado por prolongadas jornadas laborales y donde el desgaste físico de la fuerza de trabajo constituye un mecanismo de compensación a la baja productividad de este tipo de actividades. Esta precariedad se acentúa por la obtención de ingresos inferiores a los del sector formal. No obstante esta última observación debe ser matizada ya que en algunos casos ciertas categorías informales, en concreto la de microempresarios, pueden obtener ingresos superiores a las remuneraciones de los asalariados del sector formal. Este hecho recuerda que la asociación entre pobreza e informalidad no es unívoca y que no

todos los pobres son informales ni todos los informales, pobres (Pérez Sáinz, 1991).

INFORMALIDAD Y PROCESO LABORAL: UNA OPCIÓN INTERPRETATIVA

En la última investigación regional de FLACSO se ha utilizado un criterio central para identificar a los establecimientos informales: el hecho que el(la) propietario(a) del mismo participe activamente en el proceso laboral (Menjívar Larín y Pérez Sáinz, 1993). En la prioridad otorgada a este criterio subyace una concepción de informalidad que se puede hacer explícita a través de una definición a pesar de los riesgos que comporta hacer tales ejercicios ante una realidad tan fluida y sorpresiva. En este sentido, se podría entender por informalidad aquellas actividades económicas urbanas que, en un contexto de modernización capitalista periférica, se caracterizan por una división del trabajo simple donde el(la) propietario(a) de medios de producción se encuentra involucrado(a) de manera directa en el proceso de generación de bienes y servicios.

Esta definición requiere de una serie de precisiones que llevan a contrastarla con distintos enfoques que se han desarrollado en América Latina sobre esta problemática.²²

En primer lugar, se debe resaltar —ante todo— que el énfasis interpretativo se ubica en el momento productivo y no en el mercado laboral como esfera de intercambio. En este sentido, esta interpretación se asemeja a las propuestas del PREALC en tanto que el fenómeno informal se entiende como modo de organizar la producción y no como forma de utilización de la fuerza de trabajo.²³

22. En otro texto hemos realizado una revisión crítica de la principal bibliografía sobre informalidad, generada en América Latina (Pérez Sáinz, 1991).

23. Estas diferencias son las que subyacen en el debate entre

Segundo, la informalidad sería un fenómeno esencialmente urbano y esa localización responde al momento histórico que emerge, al cual se hará referencia inmediatamente en el siguiente párrafo. En el sentido espacial es necesario hacer una doble advertencia. Por un lado, no se debe abusar de analogías entre economía campesina e informalidad, aunque existan ciertas similitudes. No hay que olvidar que cada una de ellas opera en contextos distintos donde el recurso clave a movilizar difiere: en el agro es obviamente la tierra y en la ciudad es el empleo. Y, por otro lado, el conocimiento de la informalidad que se tiene se basa —en gran medida— en estudios realizados en áreas metropolitanas. Por el contrario, sabemos muy poco de la naturaleza y funcionamiento de la informalidad en otros niveles del sistema urbano. Por consiguiente, el término urbano debe usarse con cautela y no arriesgarse a generalizaciones imprudentes.

La tercera precisión remite, como ya se ha anunciado, a la historicidad del fenómeno. Al respecto en la definición dada se contextualiza la informalidad en términos de procesos de modernización capitalista periférica. De nuevo, la propuesta se asemeja a la del PREALC ya que para este enfoque este fenómeno se entiende como la autogeneración de empleo por parte del excedente estructural de fuerza de trabajo que la modernización latinoamericana, basada en la industrialización sustitutiva de importaciones, ha gestado (Souza y Tokman, 1976; Tokman, 1979; Mezzera, 1987). Y, en este sentido, hay dos consecuencias importantes de esta precisión. Por un lado, esta comprensión limitada históricamente se contrapone a propuestas que, basando la definición de informalidad en características compartidas y sin referencia a procesos de génesis, consideran que se está ante un fenómeno universal que tiene diferentes manifestaciones: sector informal en sociedades periféricas; economía subterránea en países capitalistas avanzados; y, economía secundaria en situaciones de planificación

Portes y Benton (1987) y Klein y Tokman (1988).

centralizada (Castells y Portes, 1989).²⁴ Y, por otro lado, la crisis de los 80 ha supuesto para América Latina el fin del proceso de modernización basado en la industrialización sustitutiva de importaciones. Esto supone que la explicación dada por el PREALC ha dejado de tener vigencia y se impone pensar los mecanismos de gestación de actividades informales en términos del nuevo modelo acumulativo que se estaría configurando.²⁵

No obstante, de la definición postulada se defendería la permanencia del término modernización. Este representaría un proceso de largo alcance que se inaugura con la inserción de las economías latinoamericanas al mercado mundial a fines del siglo XIX. La industrialización sustitutiva de importaciones representa otro momento de tal proceso; tal vez una edad de oro para algunos países de la región. Y, se pensaría que el nuevo modelo acumulativo que está emergiendo de la crisis de los 80 y la actual reestructuración productiva debe interpretarse en términos de tiempo largo o sea como un nuevo momento que podría denominarse de neomodernidad ya que el prefijo "neo" es tan actual. No hay que olvidar que los tiempos del cólera no

24. Incluso dentro de estos tres contextos se puede pensar en diferencias que imponen marcos explicativos propios cuestionando con mayor fuerza las pretensiones universalistas. Por ejemplo, el tipo de desarrollo post-colonial en Africa ha hecho que el empleo formal sea sinónimo de empleo público, por lo que el análisis de la informalidad tiene al Estado como referente insoslayable al contrario de América Latina donde el sector privado tiene mucho mayor peso.

25. Esta caducidad se expresa en el propio criterio utilizado por el PREALC para diferenciar el sector formal del informal que es la relación capital/trabajo y en su relación con la "proxy" utilizada (el tamaño del establecimiento según el número de personas empleadas). Con los nuevos cambios tecnológicos acaecidos ya no se puede postular asociación entre ambos tipos de variables en el sentido que los establecimientos de mayor tamaño son los que se caracterizan también por su mayor productividad. Esta asociación, propia del mundo fordisto, ha sido cuestionada y las nuevas tecnologías pueden adaptarse perfectamente a los pequeños establecimientos.

han desaparecido de la región y, por tanto, los desafíos de la modernidad siguen aún vigentes.²⁶

En este sentido, se sugeriría que se comenzara hablar de neoinformalidad. Es decir, este término intenta expresar, por un lado, que persisten las actividades caracterizadas como informales pero, por otro lado, que su génesis, funcionamiento y articulación a la economía nacional (e, incluso, a la internacional) han cambiado. En el capítulo de conclusiones, se hará un ejercicio de esbozo de tres posibles escenarios de la neoinformalidad en el nuevo contexto de la neomodernidad signado por la globalización.

Otra precisión, que parecería casi innecesaria a estas alturas de la reflexión sobre informalidad, es que la idea de división del trabajo no taylorista implique asimilar este fenómeno a un modo o forma de producción mercantil simple, expresión de una situación de transición y, por tanto, condenado a desaparecer. Dos objeciones a tal asimilación. La informalidad es un elemento constituyente del capitalismo periférico y no algo previo y ajeno al mismo. Y, como el tiempo ha mostrado no es un fenómeno transitorio: todo lo contrario, se ha mostrado impertinentemente duradero.

Finalmente, si bien la definición formulada muestra grandes afinidades con el enfoque del PREALC, como se ha podido apreciar, no obstante hay una diferencia importante con el mismo. El énfasis interpretativo de este organismo es la tecnología; o sea, los establecimientos informales se caracterizan, ante todo, por un baja relación capital/trabajo en un contexto de gran heterogeneidad tecnológica como el de modernización

26. Implícitamente en esta última observación se está rechazando la caracterización de esta nueva etapa en términos de postmodernidad. Se aceptaría esta caracterización, como lo propone García Canclini (1989), en relación a la hibridez que signa en la actualidad al campo cultural en América Latina y que cuestiona las pretensiones de homogenización de ciertos proyectos culturales de la modernidad. No obstante, se tiene que recordar que tal hibridez ha sido característica básica tanto del orden productivo como societal de la región en el momento previo de modernización.

capitalista basada en la industrialización sustitutiva de importaciones. Otras características, tales como dimensión pequeña en términos de generación de empleo o –nuestro criterio central– división del trabajo simple, son consecuencias de este rasgo tecnológico primordial (Mezzer, 1990).²⁷ De esta manera, el enfoque del PREALC es eminentemente económico y esto plantea un problema epistemológico importante. La gran mayoría, por no decir la casi totalidad, de los análisis sobre informalidad en América Latina se han realizado desde una óptica económica. Esto ha supuesto enormes ganancias en términos de conocimiento del fenómeno, especialmente, respecto a su integración a la economía urbana y sus interrelaciones con el sector formal. Pero, este tipo de interpretaciones han tenido también un alto costo epistemológico ya que han llevado a que la informalidad sea entendida en términos negativos respecto a lo formal, o sea como lo no formal.²⁸ Es decir, no se ha posibilitado una comprensión en términos de las especificidades de sus lógicas propias de funcionamiento. Para ello sería necesario otorgar igual importancia a factores de orden socio-cultural como a los económicos.

Se piensa que el énfasis en el proceso laboral, y no en el técnico, abre las posibilidades de rescatar tales factores no económicos. O sea, al postular –inspirándose en propuestas marxistas– que en los procesos productivos informales la valorización de capital no es lo primordial, las orientaciones de orden mercantil pierden centralidad. Y, en este sentido se puede plantear la comprensión de la informalidad en términos de racionalidades sustantivas (Roberts, 1989). O sea, lo económico con sus criterios universalistas impone justamente una concepción en términos de racionalidad formal en el sentido

27. En este sentido, la variable clave que operacionaliza este enfoque es la relación capital/trabajo y no el tamaño de establecimiento que es una mera "proxy". Haber confundido tal carácter de "proxy" ha llevado a críticas infundadas y, por tanto, injustas hacia el planteamiento del PREALC.

28. Esta ha sido una constante en el debate como, hace ya tiempo, advirtió lúcidamente Maldonado (1985).

weberiano. Por lo tanto, no es de extrañar que al(a la) propietario(a) informal se le haya calificado(a) como microempresario(a) con el mismo tipo de orientaciones que un(a) empresario(a) difiriendo del (de la) mismo(a) sólo en términos cuantitativos, en el tamaño.

De la misma manera, la interpretación sobre el acceso al mundo de la informalidad difiere según la óptica analítica. Así, desde una perspectiva económica se ha hablado de fácil acceso por ser actividades con uso de tecnologías sencillas y que operan en márgenes del mercado. Por el contrario, desde un punto de vista socio-cultural, la informalidad se presenta en muchos casos como un ámbito de acceso difícil por una doble razón. Por un lado, son necesarias redes sociales para insertarse en el mismo y, por otro lado, se requiere también toda una experticia para desarrollar ciertas actividades. Es decir, mientras el capital económico para el acceso a la informalidad no es determinante sí lo son tanto el capital social como el cultural.²⁹ Estas diferencias explican, en gran medida, por qué en las sociedades latinoamericanas de modernización tardía (como las andinas o las centroamericanas) el ajuste del mercado laboral con la crisis se ha expresado, fundamentalmente, en el incremento de empleo informal mientras que en sociedades modernizadas más tempranamente (como las del Cono Sur) ha sido más bien el desempleo abierto la principal expresión de tal ajuste.

También se quiere resaltar que el énfasis en el proceso laboral tiene dos ventajas adicionales. Por un lado, recuerda que el fenómeno de la informalidad tiene que ver ante todo con la problemática del empleo; de manera más precisa, con cierta forma peculiar de empleo: el autogenerado. Y, por otro lado, permite proyectar la reflexión más allá del establecimiento e

29. En el próximo capítulo se abordará la problemática del capital social donde las redes son sólo una de sus formas posibles. En cuanto al capital cultural hay que remitirse a Bordieu (1980: 228) distinguiendo modalidades específicas correspondientes a las experiencias laborales acumuladas en las diferentes actividades del capital cultural asociado al título certificado que es convertible en un mercado unificado que correspondería al mundo formal.

incluso del mercado laboral, tomando en cuenta también como referente analítico al hogar. Es decir, como hemos insistido desde hace tiempo, la fuerza laboral debe ser analizada en sus tres momentos de existencia: en su uso en la esfera productiva; en su intercambio o de los bienes y servicios generados por ella; y en su reproducción que en contextos como los periféricos tiene, fundamentalmente, lugar en la esfera doméstica (Pérez Sáinz, 1989).

LA HETEROGENEIDAD DEL MUNDO INFORMAL

En la reflexión desarrollada por FLACSO sobre la problemática de la informalidad, se ha priorizado a un aspecto de la misma: su heterogeneidad. Esta prioridad ha respondido al hecho de que en los 80 en la región, como en otras latitudes de América Latina, se impuso —casi como parte del sentido común— la idea reduccionista de equiparar informalidad a microempresa. Detrás de esta idea, que fue promovida con el apoyo de cuantiosos recursos, se manejaba una concepción de la informalidad en términos de extralegalidad. La misma era consecuencia de la actividad de un supuesto Estado con lógica de redistribución directa propio de un orden mercantilista que se habría perpetuado en América Latina desde la Reforma Borbónica de finales del siglo XVIII y que la crisis de la década pasada cuestionaba. De esta manera se imposibilitaba el desarrollo de potencialidades empresariales de los informales que permitirían a la región superar la crisis y fundar un nuevo orden de crecimiento y progreso. Las falacias conceptuales de este sendero interpretativo son fáciles de develar pero su crítica efectiva pasa por el relevamiento de información empírica que mostrara —de manera inobjetable— que la informalidad es un mundo complejo y heterogéneo que no puede ser reducido a la mera microempresa.

El estudio de casos de establecimientos, tanto de microempresas como de cuentapropistas, en seis áreas metropolitanas centroamericanas, mostraron la primera evidencia al respecto. Dos son las conclusiones que resaltan del análisis de la misma. Por un lado, no se puede hablar de procesos generalizados de acumulación. En los casos de Ciudad de Guatemala, San Salvador y San José menos de un tercio de los establecimientos indagados habían realizado algún tipo de inversión en el año anterior (o tres años respecto a maquinaria o equipo); este porcentaje es aún inferior en los establecimientos de Managua. Es decir, son las lógicas de reproducción simple o de subsistencia las que tienden a predominar desmintiendo así la existencia de una potencialidad empresarial generalizada en el mundo informal. Por otro lado, se detectan diferencias al respecto entre distintas categorías ocupacionales. En los casos de Ciudad de Guatemala, San Salvador, Managua y, en menor medida, San José, los microempresarios muestran mayor capacidad inversora que los trabajadores por cuenta propia. Esta diferencia se expresa también en Tegucigalpa y, con menor fuerza, en San Pedro Sula donde la densidad de capital (valor de activos por persona empleada) es mayor en los microempresarios que en los trabajadores por cuenta propia. Por consiguiente, si bien son las lógicas de subsistencia las que predominan también se detecta la presencia de procesos acumulativos mostrando así una situación de heterogeneidad. Y, en este sentido, la microempresa tiende a orientarse más dentro de lógicas de acumulación mientras el trabajo por cuenta propia suele estar signado por la subsistencia y la reproducción simple (Pérez Sáinz y Menjívar Larín, 1991).

Estos primeros resultados han servido para llevar a cabo un abordaje más profundo de la problemática de la heterogeneidad en un segundo estudio de alcance regional (Menjívar Larín y Pérez Sáinz, 1993). Del mismo hay que resaltar, en primera instancia, el avance metodológico en términos de la elaboración de una tipología de establecimientos informales que pueda reflejar la heterogeneidad de este mundo laboral y

permita superar la distinción, de carácter aproximativo, entre microempresa y trabajo por cuenta propia.

Dos son los criterios utilizados en tal tipología. Por un lado, está la inversión en maquinaria y/o equipo y en medio de transporte que reflejaría la consolidación de una dinámica acumulativa. Se podría argumentar que sería más pertinente un criterio como, por ejemplo, generación de puestos de trabajo ya que mostraría al proceso de acumulación en términos de relaciones sociales. Si bien esta opción está más acorde con el concepto de informalidad que se ha manejado, en términos de proceso laboral y no tecnológico, presenta —al menos— un par de problemas. Primero, relegaría a todos los trabajadores unipersonales a situaciones de no acumulación impidiendo así captar casos donde se estaría en el inicio de tal dinámica acumulativa que, posteriormente, se traduciría en la contratación de fuerza laboral y en la desaparición de la condición de cuentapropismo. Y, segundo, que es lo que sería lo más importante: la informalidad es un ámbito ocupacional signado por una alta rotación de fuerza laboral contratada y donde los puestos de trabajo tienen una naturaleza volátil ya que se crean tan fácilmente como se destruyen. Por otro lado, el segundo criterio remite al tipo de contabilidad que caracteriza la gestión del establecimiento. En este sentido se ha planteado diferenciar una modalidad formal (sea en cuaderno contable o llevada por un(a) contable) de otros tipos de situaciones donde las cuentas se llevan en un simple cuaderno o en la cabeza o, incluso, no se hacen en absoluto. Con este segundo criterio se intenta incorporar una dimensión de racionalidad de los sujetos para complementar así la visión de naturaleza situacional y objetiva implícita en el primer criterio.

La incidencia de estos criterios en los seis universos metropolitanos indagados en este segundo estudio regional se reflejan en el cuadro 7.³⁰

30. Sobre las características de cada universo se puede consultar los anexos metodológicos de los capítulos nacionales del texto en el que se han plasmado los resultados de este estudio (Menjívar Larín y Pérez Sáinz, 1993).

Cuadro 7

INVERSION, CONTABILIDAD Y TIPOS DE ESTABLECIMIENTO POR CIUDAD

Inversión, contabilidad y tipo de establecimiento	Ciudad de Guatemala	San Salvador	Tegucigalpa	Managua	San José	Ciudad de Panamá
% con inversión en maquinaria y/o equipo	37.2	64.4	24.3	38.5	48.4	58.8
% con inversión en medio de transporte	13.6	8.0	10.3	20.1	13.6	20.8
% con contabilidad formal	8.4	6.8	6.9	15.4	31.3	49.6
Tipo de establecimiento						
Dinámico	7.3	6.4	5.3	15.4	23.1	36.0
Intermedio	35.6	61.2	26.2	29.0	35.3	45.2
Subsistencia	57.1	32.4	68.4	55.6	41.6	18.8
TOTAL	100.0 (191)	100.0 (250)	100.0 (263)	100.0 (169)	100.0 (221)	100.0 (250)

Fuente: Pérez Sáinz y Menjívar Larín (1993, cuadro 2).

De su parte superior hay que resaltar dos resultados. Por un lado, en todos los universos, como era de esperar, la inversión en maquinaria y/o equipo es más significativa que la realizada en medios de transporte. Y, por otro lado, las diferencias más ostensibles se dan en términos de contabilidad formal respecto a la cual se reproduce la distinción de situaciones de informalidad en la región planteada en el primer apartado de este capítulo. Es decir, en los universos caracterizados por una menor pauperización (San José y Ciudad de Panamá) se detecta una mayor incidencia de racionalidades de tipo formal mientras que en los más precarios (Ciudad de Guatemala, San Salvador, Tegucigalpa y Managua) parecería que primarían racionalidades de tipo sustantivo.

La combinación de estos criterios ha llevado a la elaboración de la tipología tal como se plasma en la parte inferior de este mismo cuadro. Así, el tipo dinámico refleja los casos donde al menos se ha dado una de las formas de inversión y además prevalece contabilidad de tipo formal mientras que la modalidad de subsistencia muestra las situaciones de ausencia de ambos tipos de criterios; obviamente, el tipo intermedio, como su nombre indica, corresponde a los casos donde se cumple sólo uno de los criterios. La lógica de esta tipología apunta a que los casos dinámicos mostrarían situaciones que insinúan el inicio de transición hacia el sector formal mientras que los establecimientos de subsistencia representarían los casos más informales. Por su parte, el tipo intermedio intenta captar la continuidad entre estos dos polos.³¹

31. Hay que mencionar que, originalmente, se propuso una tipología que incluía sólo las situaciones de dinamismo y subsistencia e incorporaba una tercera que buscaba captar situaciones de informalidad subordinada, o sea establecimientos con nexos de subcontratación con empresas formales. La información recabada a través de los censos de establecimientos mostró que tal fenómeno es marginal por lo que se redefinió la tipología estableciendo la modalidad intermedia. No obstante, hay que advertir que la selección de universos puede que haya incidido al respecto.

Los resultados de la tipología muestran dos fenómenos. Primero, establece de manera clara e inobjetable la naturaleza heterogénea de todos los universos de establecimientos informales reafirmando así los resultados del primer estudio. Y, segundo, insinúa que se puede hablar de dos situaciones básicas además de la salvadoreña que emerge como peculiar.³² Por un lado, están los universos guatemalteco, hondureño y nicara-güense donde predomina la informalidad de subsistencia mientras que tal predominio se relativiza en San José y, sobre todo, en Ciudad de Panamá. En este sentido tiende a reafirmarse las diferencias en el interior de la región, ya mencionadas un par de veces. Es decir, en contextos urbanos signados por la pobreza y la precariedad va a prevalecer una informalidad de subsistencia mientras que en medios urbanos menos pauperizados la informalidad dinámica adquiere relevancia.

En este sentido es pertinente explorar qué dimensiones de los establecimientos informales se asocian más estrechamente a esta tipología. Entre los distintos aspectos que se han tomado en cuenta para caracterizar las unidades económicas (antigüedad, ubicación sectorial, localización espacial, etc.) ha sido el uso de fuerza laboral, en concreto el número de trabajadores empleados, la dimensión que ha establecido diferencias significativas en todos los universos considerados. Esto supone que es desde la perspectiva de la fuerza laboral que se puede ahondar en la comprensión de la heterogeneidad de la informalidad. La información contenida en el cuadro 8 nos puede ayudar a llevar a cabo tal intento.

32. El predominio del tipo intermedio responde al alto porcentaje de casos (el más elevado de todos los universos) con inversión en maquinaria y/o equipo como se refleja en la parte superior del cuadro. No obstante, hay que resaltar que es el universo salvadoreño el que presenta el porcentaje más bajo en términos de contabilidad formal. O sea, se está ante un contexto paradójico ya que hay dinámica acumulativa pero poca racionalidad empresarial, lo que insinúa que tal dinamismo podría ser meramente coyuntural y que la informalidad de subsistencia se impondría.

Cuadro 8

**ESTABLECIMIENTOS POR CIUDAD Y TIPO DE INFORMALIDAD
Y SEGÚN CARACTERÍSTICAS DE LA FUERZA LABORAL**

Características de la fuerza laboral	Ciudad de Guatemala				San Salvador				Tegucigalpa			
	Diná- mico	Inter- medio	Subsis- tencia	p < ¹	Diná- mico	Inter- medio	Subsis- tencia	p < ¹	Diná- mico	Inter- medio	Subsis- tencia	p < ¹
No. de trabajadores	3.4	1.2	0.8	.000	2.1	1.1	0.8	.000	2.0	1.5	1.1	.000
% mayoría de mujeres	25.0	33.3	52.8	.019	60.0	66.0	71.1	.722	7.7	10.2	7.0	.296
% mayoría de familiares	25.0	51.1	69.4	.052	46.7	59.6	52.6	.554	7.7	36.7	64.0	.001
% mayoría de remunerados	75.0	64.4	36.2	.001	80.0	70.2	65.8	.595	77.1	61.2	34.0	.000
Total	100.0 (12)	100.0 (45)	100.0 (36)		100.0 (15)	100.0 (94)	100.0 (38)		100.0 (13)	100.0 (49)	100.0 (100)	

Sigue...

...viene

Características de la fuerza laboral	Managua				San José				Ciudad de Panamá			
	Dinámico	Inter-medio	Subsistencia	p < 1	Dinámico	Inter-medio	Subsistencia	p < 1	Dinámico	Inter-medio	Subsistencia	p < 1
No. de trabajadores	4.9	2.0	0.9	.000	2.1	0.7	0.4	.000	1.7	1.1	0.5	.000
% mayoría de mujeres	23.0	24.4	54.0	.296	37.5	40.5	22.2	.607	28.8	33.8	50.0	.589
% mayoría de familiares	30.7	46.5	68.0	.001	45.0	52.4	55.6	.634	39.4	36.4	37.5	.813
% mayoría de remunerados	82.1	56.1	34.0	.000	90.0	61.9	66.7	.005	91.4	74.0	81.3	.095
Total	100.0 (26)	100.0 (41)	100.0 (50)		100.0 (40)	100.0 (42)	100.0 (27)		100.0 (78)	100.0 (77)	100.0 (16)	

1. Prueba de hipótesis para No. de trabajadores, análisis de varianza.
Resto de variables, chi-cuadrado.

Fuente: Pérez Sáinz y Menjívar Larín (1993, cuadro 6).

Como se puede observar, y como ya se acaba de decir, la variable número de trabajadores resulta significativa en todos los universos indagados y además en el sentido esperado: a mayor dinamismo mayor número de trabajadores empleados y viceversa. Estos resultados afianzan el criterio definitorio de informalidad basado en el proceso laboral ya que se puede suponer que el incremento de trabajadores tiende a hacer más compleja la división del trabajo implicando que el(la) propietario(a) del establecimiento tenga que dejar de tener una participación directa en la producción material de bienes y servicios y por tanto pierda su condición de informal en el sentido que se ha definido este fenómeno.

Este mismo cuadro contiene también información sobre el tipo de fuerza laboral utilizada.³³ Al respecto, lo que se podría esperar es que los establecimientos dinámicos se caractericen por un mayor uso de una fuerza de trabajo masculina, no familiar y remunerada; los atributos contrarios deberían ser los que caractericen a los trabajadores de la modalidad de subsistencia. Los resultados sugieren dos conclusiones al respecto. Primero, es el carácter remunerado de la mano de obra la dimensión que se acerca más a lo esperado. En este caso se debe tener en cuenta que éste es el atributo que se define en términos del puesto del trabajo, y por tanto por el mismo establecimiento, mientras los otros dos remiten a características inherentes a la propia fuerza laboral. Segundo, donde acaecen más diferencias significativas es en los tres universos donde predomina la informalidad de subsistencia, o sea Ciudad de Guatemala, Tegucigalpa y Managua. Es decir, es en contextos de pauperización generalizada que se producen diferenciaciones.

33. Obviamente las personas que trabajan de manera unipersonal, por no contratar mano de obra, están excluidas de estas dimensiones. La distribución de este tipo de propietarios por tipo de informalidad es similar, en todos los universos considerados, a la del número de trabajadores siendo el estrato de subsistencia el que muestra el mayor peso relativo de trabajadores unipersonales y el estrato dinámico el menor.

De hecho, esta última apreciación se confirma de manera contundente al tomar en cuenta la pertenencia de género de los propietarios informales. Al respecto hay que recordar que este segundo estudio regional ha buscado abordar la problemática de la heterogeneidad de la informalidad desde la perspectiva de género. En este sentido una de las hipótesis centrales que se plantearon tenía que ver con las diferencias, en términos de sexo, de los tipos de establecimientos. Es decir, se postuló que serían hombres los propietarios de establecimientos dinámicos mientras las mujeres se verían relegadas a actividades de subsistencia. Los resultados mostraron que si bien en todos los universos las proporciones de hombres en el estrato dinámico y de mujeres en el de subsistencia eran superiores en los seis universos, no en todos las diferencias resultaban ser significativas. Sólo en las tres urbes septentrionales de la región (Ciudad de Guatemala, Tegucigalpa y Managua) ha sucedido tal fenómeno. En este sentido, se ha concluido que en contextos económicos poco dinámicos el mercado laboral tiende a acentuar sus efectos discriminatorios. O sea, en contextos de escasez de recursos parecería que se acentúa la competencia por los mismos y las mujeres se encuentran en desventaja al respecto por razones de subordinación societal. Por el contrario, en situaciones más dinámicas parecería que las distinciones de género no devienen significativas no existiendo al respecto una discriminación generalizada contra las mujeres (Pérez Sáinz y Menjívar Larín, 1993: 86).

Estas últimas apreciaciones llevan a plantear una serie de reflexiones sobre las distintas lógicas que cruzan el mundo de la informalidad, enfatizando las dos básicas: la de acumulación y la de subsistencia.

Respecto a la primera se puede reflexionar sobre dos fenómenos. Por un lado, como la evidencia recabada sugiere, y ya se ha mencionado, son los contextos urbanos dinámicos los que posibilitan más el despliegue de este tipo de lógicas. En este sentido se plantearía la siguiente hipótesis: en tales contextos el dinamismo de cierto segmento de la informalidad se explicaría, fundamentalmente, por la existencia de una demanda

proveniente de sectores medios. O sea, en situaciones donde la presencia de este tipo de sectores sociales es significativa, se crean nichos para cierto tipo de establecimientos informales que permiten que se inscriban dentro de una dinámica acumulativa. Por el contrario, cuando el contexto es de pauperización generalizada, la demanda de bienes y servicios del sector informal proviene de sectores populares con poca capacidad de consumo lo que implica ausencia de dinamismo. Por otro lado, se puede pensar en que la actual globalización, que está reestructurando profundamente las economías centroamericanas, ha generado ciertos espacios que posibilitarían que establecimientos informales se inserten en tal dinámica. Como esta reflexión remite al momento reestructurador se abordará en el próximo capítulo.

En cuanto a las lógicas de subsistencia se podrían hacer tres conjuntos de reflexiones.

Primero, la situación de crisis ha modificado la racionalidad de autogeneración de empleo. En el período modernizador previo, basado en la industrialización sustitutiva de importaciones, la propuesta explicativa avanzada por el PREALC era razonable: la informalidad respondía a la autogeneración de empleo por parte de ese excedente estructural de fuerza de trabajo excluido del sector moderno. En este sentido, la racionalidad de autogeneración se inscribía dentro de lógicas de subsistencia. Pero, con la crisis la situación cambia en un doble sentido. Por un lado, la crisis supone el agotamiento de tal modelo industrializador y, por tanto como ya se ha mencionado en el apartado anterior, se debe repensar todo el proceso de constitución de ese excedente estructural de fuerza laboral. Y, por otro lado, las razones de movilidad hacia actividades informales pueden responder a otras causas que la imposibilidad de incorporación al sector moderno. En efecto, evidencia empírica del primer estudio regional de FLACSO, apunta dos tipos de razones de movilidad. La primera es la ligada a la búsqueda de ingresos variables como estrategia más eficaz contra la inflación, una de las principales manifestaciones de la crisis. Y, la

segunda, remite a la aspiración de independencia laboral (Pérez Sáinz y Menjívar Larín, 1991: 33). Al respecto hay que recordar que en sociedades de modernización más tardía, como sería el caso de las centroamericanas respecto a otras latinoamericanas, no se llega a consolidar una cultura de fábrica y las trayectorias laborales no tienden a orientarse hacia la salarización formal sino más bien hacia el cuentapropismo (Pérez Sáinz, 1989).

Segundo, la precariedad que caracteriza a las actividades informales orientadas hacia la subsistencia constituye uno de los principales mecanismos de reproducción de pobreza en el contexto de crisis. La información existente sobre pobreza en la región indica claramente que la informalidad constituye uno de los ámbitos de inserción en el mercado de trabajo, de familias pobres (Menjívar y Trejos, 1992: 95). Es en este sentido que se puede decir que la informalidad (respecto a la gran mayoría de sus ocupaciones) expresa el fenómeno de la exclusión en términos laborales. Sin embargo, es necesario hacer una doble matización. Por un lado, se debe recordar lo mencionado en el primer apartado de este capítulo sobre la asociación entre pobreza e informalidad en el sentido que no todos los pobres son informales ni todos los informales pobres. Es en referencia a esta asociación que, justamente, la problemática de la heterogeneidad de este mundo laboral adquiere importancia. Y, por otro lado, está también el problema de la subjetividad de la pauperización, o sea cómo la gente percibe y vive la pobreza. Al respecto no hay que olvidar la valoración positiva que pueden tener ciertas actividades informales, a pesar de su precariedad —especialmente— en términos de generación de ingresos, por la independencia laboral que implican, como se ha mencionado en el párrafo precedente. Es decir, como se ha argumentado en el acápite de alcance teórico de este capítulo, hay que considerar las racionalidades sustantivas de este mundo laboral y la cultura que el mismo genera.

Y finalmente, la naturaleza de subsistencia de estas lógicas informales remite —ante todo— al momento reproductivo y

plantea sus articulaciones con el productivo. En términos concretos de informalidad supone plantear los nexos entre establecimiento y hogar. Al respecto, los estudios realizados muestran varias articulaciones como la utilización de la vivienda en tanto que localización del establecimiento, el uso de fuerza laboral familiar inscrita en ciertos casos dentro de lógicas de naturaleza patrimonial, etc. Pero, tal vez el referente analítico más apropiado para pensar tales nexos sean las peculiaridades del tiempo y el espacio en el mundo informal, por contraste con los del formal y sus coincidencias con los de la esfera doméstica.

El tiempo de la informalidad es un tiempo que escapa al cronómetro de la fábrica y de la oficina moderna y a su ulterior sanción en el mercado por una doble razón. Por un lado, en términos de este último hay que señalar que los nexos de intercambio informal suelen ser personalizados y la oportunidad de la transacción mercantil no necesariamente ocupa una posición central. Los trabajos por encargo a consumidores finales, que son los que predominan en los universos centroamericanos, suelen hacerse con base en acuerdos verbales y no escritos donde la norma jurídica no puede presionar para el cumplimiento de plazos. Esta personalización imposibilita la abstracción lineal del tiempo. Al respecto, hay que recordar que, justamente, esa concepción como línea que une el pasado al futuro es lo que caracteriza al cronómetro (Harvey, 1989: 252); instrumento por excelencia del control de la fuerza laboral por el capital. Y, por otro lado, en relación al propio proceso productivo no se está, justamente, ante una división desarrollada del trabajo cuya complejidad implique la aplicación de principios organizativos de inspiración taylorista. Por el contrario, la informalidad es un ámbito donde se transmite y se recrea saberes laborales lo que supone que no hay necesidad de control del tiempo de trabajo. Es decir, se está ante situación totalmente diferente a la que definió el desafío de la gestión científica de la fábrica moderna: quebrar el oficio para poder así romper el control del trabajo sobre el tiempo de producción (Coriat, 1979: 45-46).

Por su lado, el espacio informal no aparece segregado del reproductivo como sería el caso de los ámbitos de la formalidad. Es usual que la propia vivienda se constituya en espacio de actividad informal mostrando —de manera palmaria— la interrelación estrecha, y a veces contradictoria, entre ambos tipos de espacios.³⁴ Además gran número de actividades informales se localizan en los asentamientos populares sin que se constituyan en espacio económico diferenciado del barrial al contrario de lo que sucede con zonas industriales o de servicios que han surgido en la configuración espacial de las urbes metropolitanas en la región.

Son estas peculiaridades del tiempo y del espacio informal que explican, por ejemplo, la mayor proclividad de las mujeres por las actividades informales ya que permiten la posibilidad de combinar tareas productivas y reproductivas haciendo más viable la doble jornada. En este sentido y en términos más generales, se puede decir que estas materializaciones del tiempo y el espacio en el mundo informal hace que los sujetos tengan más control en la gestión de estas dimensiones que las que pueden tener en el ámbito formal. Es decir, la informalidad es un ámbito donde el trabajo vivo moldea de manera más autónoma sus coordenadas básicas de acción.

34. Las dos investigaciones regionales llevadas a cabo por FLACSO sustentan tal aseveración. Hay que mencionar que en el segundo estudio se han detectado diferencias significativas en todos los universos, con la excepción del hondureño, entre tipo de informalidad y localización del establecimiento. No obstante las diferencias no se han expresado, en todos los casos, en el sentido esperado: predominio de local aparte en el tipo dinámico y de casa en el tipo de subsistencia.

GLOBALIZACIÓN Y TRABAJO

Si en el capítulo previo el marco histórico lo ha constituido la crisis, en el presente es la reestructuración productiva en curso el referente contextual. Esto supone que se está ante territorio desconocido y que las reflexiones que se desarrollan tienen –de manera ineludible– un carácter exploratorio. Al respecto habría dos fenómenos importantes que abordar.

El primero remite al tipo de mundo del trabajo que está configurando el nuevo modelo acumulativo emergente y, en concreto, las relaciones laborales que se están gestando con la nueva dinámica industrializadora orientada hacia el mercado extracentroamericano. La dinámica anterior, correspondiente al proceso industrializador sustitutivo de importaciones, tenía como referente normativo un modelo de relaciones laborales de tipo fordista. O sea, invocaba a un sistema regulado por la acción de los actores donde se establecía un compromiso básico entre acatamiento de la disciplina en el proceso laboral con el fin de incrementos en productividad por parte de los trabajadores, a cambio de aumentos del salario real por parte de los empresarios; por su parte el Estado garantizaba tal acuerdo a la vez que intervenía proveyendo parte de la reproducción de la fuerza laboral a través de servicios sociales. Este sistema en la realidad centroamericana ha sufrido transfiguraciones por la incidencia de varios procesos entre los que cabe destacar tres.

Primero, la persistencia de estructuras de la distribución del ingreso, signadas por la inequidad como en muchas de las sociedades latinoamericanas, no ha permitido siempre garantizar un incremento, e incluso a veces mantener el valor adquisitivo de los salarios. Este fenómeno no es ajeno a la estrechez del mercado interno que ha sido uno de los estrangulamientos que ha limitado la industrialización sustitutiva de importaciones en la región. De ahí que ciertos autores hablan de sub-fordismo para este tipo de industrialización (Lipietz, 1982). Segundo, la regulación, realmente existente, ha venido determinada por las situaciones políticas que, en Centroamérica, se han orientado más bien hacia el autoritarismo en detrimento de los trabajadores.³⁵ Y, la acción del Estado en términos sociales, como ya se mencionó en el capítulo anterior, ha sido muy limitada con las excepciones de los casos costarricense y panameño.

Son las modificaciones de este tipo de modelo de relaciones laborales inducidos por la dinámica globalizadora, las que se analizan en un primer apartado de este tercer capítulo. Al respecto, se ha privilegiado las modalidades de gestión de fuerza de trabajo que se están implementando ya que remiten a una doble problemática: por un lado, a la estructuración del mercado laboral en términos de las tendencias hacia la regulación o la precarización; y, por otro lado, a la organización del proceso de trabajo según principios de separación o involucramiento.³⁶

El segundo fenómeno que se aborda en este mismo capítulo se refiere a procesos no tan visibles como los anteriores. Se trata de la existencia de ciertas aglomeraciones de pequeñas empre-

35. La excepción es obviamente Costa Rica y en el caso panameño hay que señalar que el reformismo militar, instaurado por Torrijos, supuso una legislación laboral de corte populista, favorable para los trabajadores.

36. Separación remite a la escisión entre diseño y ejecución, piedra angular del modelo taylorista, mientras que involucramiento supone cuestionar tal escisión y correspondería al denominado paradigma socio-técnico de especialización flexible.

sas que, en el actual proceso de reestructuración productiva, se han dinamizado. Lo importante de las mismas es que comparten cierta socio-territorialidad lo que les confiere potencialidad de desarrollar un modelo de reestructuración distinto del anterior. Es decir, se está ante una cara oculta de la globalización pero que puede ser, en términos de equidad y cohesión social, más prometedora.

MAQUILA, ZONAS FRANCAS Y GESTIÓN DE LA FUERZA LABORAL

Los orígenes de esta nueva dinámica industrializadora pueden ubicarse en los años 70. Debe recordarse que en esa década acaeció una proliferación de zonas francas en países periféricos.³⁷ En el caso centroamericano hay que mencionar al respecto la creación de zonas tales como la de Puerto Cortés en Honduras, Santo Tomás en Guatemala, San Bartolo en El Salvador o Las Mercedes en Nicaragua. No obstante, en ninguno de esos países esta reorientación del proceso industrializador llegó a consolidarse y este intento puede interpretarse como una fase más, caracterizada por el crecimiento de exportaciones no tradicionales, de la evolución del modelo agro-exportador instaurado en la región desde fines del siglo pasado como

37. Fueron Fröbel et al. (1980) los que propusieron que se estaba redefiniendo tal división en tanto que la Periferia no se caracterizaría sólo por la provisión de bienes primarios sino también por la producción intensiva en mano de obra de manufacturas. Wilson (1989) ha argumentado que tal fenómeno respondió más bien a la estrategia de firmas estadounidenses que ante el dilema entre aumentar la productividad o reducir costos, optaron por lo segundo. Por el contrario, el capital europeo no se vio confrontado ante tal dilema por su entorno proteccionista y la existencia en esa área de zonas con costos salariales bajos; y, en el caso japonés se optó por el incremento de productividad gracias a la flexibilización productiva y al énfasis en calidad.

se ha mencionado en el primer capítulo.³⁸ Pero, en la actualidad, parecería que se está ante una dinámica sostenida de un patrón industrializador, distinto del sustitutivo de importaciones, que pretende erigirse en uno de los ejes de un nuevo modelo de acumulación, como ya se ha mencionado. Dentro de la región sería en Costa Rica, Guatemala y Honduras, los países donde tal dinámica ha alcanzado mayor desarrollo.³⁹

Como se ha señalado, en el primer capítulo, esta nueva dinámica forma parte del proceso de reestructuración que están imponiendo los programas de ajuste estructural. En este sentido hay dos tipos de intervenciones estatales que constituyen las dos caras de una misma moneda. Por un lado, están las medidas tendientes a dismantelar la protección arancelaria con el objetivo de exponer al aparato industrial existente a la competencia de importaciones; y, por otro lado, la promoción de actividades manufactureras hacia terceros mercados, más allá de los nacionales y el centroamericano. Es decir, el ajuste ha cuestionado la misma base del modelo sustitutivo de importaciones fomentando—de manera simultánea— un nuevo proceso industrializador que, dentro de la lógica de globalización, priorice la producción de bienes transables.

En relación al primer tipo de intervención merece la pena resaltar el proceso de reducción arancelaria iniciado a fines de la década pasada que ha llevado a que, a comienzos de 1992, los techos se ubiquen en un 20% en Honduras y en un 37% y 40% en Guatemala y en Costa Rica, respectivamente.⁴⁰ Por su

38. En el caso de San Bartolo, después de un inicio prometedor, el impacto del conflicto bélico en ese país llevó a que la misma perdiera su dinamismo. En cuanto a Las Mercedes con el triunfo de la revolución sandinista las empresas existentes en la misma pasaron a formar parte de la denominada Área de Propiedad del Pueblo. Santo Tomás nunca logró despegar y sólo Puerto Cortés alcanzó cierto dinamismo.

39. El Salvador, a partir del actual proceso de pacificación, está presenciando también un rápido desarrollo de este tipo de industrialización. Por el contrario, en los países restantes (Nicaragua y Panamá) no se puede decir que este proceso haya despegado.

parte, el nivel del piso del sistema arancelario varía entre el 1% y el 5% en el caso costarricense mientras que este último porcentaje es el vigente en los otros dos países. En cuanto al segundo tipo de medidas se han establecido diferentes marcos legales que incentivan la exportación industrial. Así, en el caso costarricense, con el inicio del ajuste en 1982 se establecieron dos mecanismos de promoción de exportaciones: uno basado en certificados de abono tributario y otro fundamentado en el conocido régimen de maquila. Posteriormente, se ha legislado sobre las zonas francas que parece ser el marco con más incentivos y ventajas y el que debería prevalecer en el futuro. Por su parte, en Guatemala, después de varios intentos fallidos, ha sido con el gobierno demócrata-cristiano que se ha dado un impulso importante a este tipo de industrialización.⁴¹ En este caso es el régimen de maquila el predominante ya que las experiencias de zonas francas han sido más bien un fracaso. Por el contrario, en Honduras es esta modalidad la que muestra más dinamismo.

Todo este conjunto de incentivos legales han dado su fruto y, desde hace algunos años, se puede hablar de un significativo crecimiento de este nuevo tipo de industria. Es imposible ofrecer estimaciones—a nivel macro—de la magnitud e importancia de esta nueva dinámica industrializadora ya que no existen datos oficiales y los provistos por instancias privadas tienden a inflar tales estimaciones. No obstante, evidencia empírica reciente sobre casos de estudio de plantas manufactureras expor-

40. Además en este último país hay partidas de bienes no producidas en Centroamérica, como los vehículos particulares, con tarifas hasta el 100% mientras que textiles, vestuario y calzado tenían plazo hasta fines de 1992 para alcanzar el techo de 40%.

41. Al respecto hay que señalar que la selección de Guatemala por parte del gobierno coreano, debido a varios problemas en el país oriental (cuotas de importación en Estados Unidos, competencia extranjera y conflictos laborales), como lugar privilegiado para la reubicación de su industria de confección en América Latina, ha supuesto un gran impulso al desarrollo de este tipo de industrialización (Petersen, 1992: 142-145).

tadoras en estos tres países, así como de una encuesta de fuerza laboral aplicada en algunas de estas empresas, permiten tener una idea del perfil de esta industria como se muestra en el cuadro 9.⁴²

Así, se está ante plantas de reciente instalación aunque hay también casos de reconversión de empresas que han reorientado su producción hacia el mercado extra-centroamericano. Es la confección de prendas de vestir la actividad privilegiada; pero en Costa Rica existe cierta diversificación sectorial con el desarrollo de plantas electrónicas. Hay predominio de inversión estadounidense aunque es importante la presencia de capital de origen asiático. Es justamente el país del Norte del hemisferio el que provee el principal mercado por las ventajas comerciales que ofrece a Centroamérica. Esto supone que se han configurado dos modalidades básicas de integración al mercado estadounidense. Por un lado, están subsidiarias de empresas transnacionales donde lo que acaece, en la mayoría de los casos, es comercio intrafirma. Y, por otro lado, se encuentran empresas locales que contratan sus servicios a clientes estadounidenses que representan firmas manufactureras o cadenas comerciales. Ambas variantes son expresión de la mayor flexibilidad que caracteriza en la actualidad las relaciones capitalistas de la región que impone la lógica de la globalización. Por otro lado, se puede afirmar que lo predominante es el uso de técnicas intensivas en mano de obra. Este es el caso claramente de Guatemala y Honduras y, en menor medida, de Costa Rica donde se detectan diferencias sectoriales importantes entre las actividades electrónicas y las de confección.⁴³ Desde una perspectiva más cualitativa se puede mencionar que

42. Esta evidencia proviene del estudio regional desarrollado por FLACSO (Pérez Sáinz, 1994). En relación a este cuadro se debe aclarar que las variables que no son de intervalo reflejan la categoría modal con su respectivo peso entre paréntesis. En cuanto a las de intervalo expresan promedios con la excepción de la edad que muestra medianas.

43. La relación capital/trabajo es 3.4 veces superior en las empresas electrónicas que en la de confección.

Cuadro 9
PERFIL PLANTAS Y FUERZA LABORAL

CARACTERISTICAS	COSTA RICA	GUATEMALA	HONDURAS
Antigüedad (años)	11.8	8.3	4.6
Actividad	Prendas de vestir (66.6%)	Prendas de vestir (100.0%)	Prendas de vestir (90.9%)
Nacionalidad	Estados Unidos (62.5%)	Local (57.1%)	Local (31.8%)
País de exportación	Estados Unidos (83.3%)	Estados Unidos (100.0%)	Estados Unidos (100.0%)
Tipo de producción	Ensamblaje (54.2%)	Ensamblaje (95.4%)	Ensamblaje (91.0%)
Inversión en maquinaria por puesto de trabajo (US dólares)	2,985	2,146	1,544
Número de empleados	345	324	449
Sexo	Mujeres (62.2%)	Mujeres (78.0%)	Mujeres (74.8%)
Edad (años)	24.0	21.0	23.0
Estado civil	Solteras (56.8%)	Solteras (69.7%)	Solteras (56.8%)
Nivel de instrucción	Primaria completa (40.5%)	Primaria completa (36.2%)	Primaria completa (48.6%)
Aporte de salario al hogar	Menos de la mitad (31.1%)	Mitad (41.3%)	Mitad (38.8%)
Jefatura de hogar	Informante (24.3%)	Padre (39.0%)	Padre (24.8%)

Fuente: Pérez Sáinz, (1994, cuadros 1 y 2).

sólo en este último país se ha detectado cierta presencia de maquinaria basada en automatización programable mientras en los dos restantes predomina el uso de maquinaria semi-automática. Es decir, no parecería que esta nueva dinámica industrializadora conlleve de manera intrínseca un desarrollo tecnológico de punta sino que sustenta su ventaja comparativa en el uso de fuerza laboral barata. Al respecto, no hay que olvidar que se está ante actividades, fundamentalmente, de ensamblaje donde además el eslabonamiento con el resto de la economía local es muy limitado. O sea, esta nueva dinámica industrializadora se rige por una lógica no integradora.

Y, en términos laborales, se está ante plantas de tamaño grande, según criterios regionales, en términos de generación de empleo. Por su parte, la fuerza laboral utilizada, como se muestra en la parte inferior de este mismo cuadro, presenta también rasgos comunes en los tres países: predominantemente femenina, joven y —por consiguiente— soltera y con poco nivel de instrucción. Este tipo de trabajadora no suele ejercer la jefatura de su correspondiente hogar y no aporta la mayoría de su ingreso a su unidad familiar.

Pasando ya a abordar el primer aspecto de la gestión de la fuerza de trabajo, hay que aclarar que en Centroamérica se podría hablar de tres tipos de situaciones en términos de regulación. En primer lugar, estaría el caso panameño, donde como ya se ha mencionado, en el período del reformismo militar se instauró un régimen laboral regulado. Como en otras latitudes latinoamericanas, la imposición de programas de ajuste ha supuesto desregulación en este campo, lo que se ha expresado en la imposición al movimiento sindical de reformas a la legislación vigente. Segundo, la situación contraria la representan la mayoría de los países de la región, en concreto los septentrionales. En ellos, lo fundamental que debe enfatizarse es que sus mercados laborales centroamericanos se han caracterizado, históricamente, por su falta de regulación. Aunque haya existido ciertas medidas en el plano legal, la persistencia de regímenes autoritarios en la región ha supuesto la no aplicación de las mismas. Por consiguiente, de manera distinta a lo sucedido

en otras latitudes latinoamericanas no se han dado medidas significativas de desregulación del mercado laboral. Más bien lo acontecido ha sido lo contrario. Así, como producto de la presión sindical norteamericana se ha tenido que reglamentar ciertos aspectos laborales de la industria de maquila en Guatemala mediante reformas al Código Laboral. Es decir, ha habido necesidad de regulación ante la extrema precarización laboral existente. Y, finalmente, el caso costarricense presenta cierta peculiaridad. Por un lado, se puede hablar de desregulación como en la situación panameña pero, por otro lado, la proliferación de organizaciones de tipo solidarista en el sector privado durante los 80 sugiere que se ha instalado un tipo "sui generis" de regulación (de identificación de los trabajadores con la empresa), distinta de la que promueven los sindicatos.⁴⁴

Por consiguiente, con la excepción peculiar costarricense, se puede decir que en la región predominan mercados laborales muy pocos regulados. Asociado a ello está el debilitamiento del movimiento sindical en Centroamérica en los 80, debido a los efectos disgregadores de la crisis. Como se ha mencionado en el párrafo precedente, en Panamá se ha visto aceptar reformas desreguladoras y en Costa Rica, se ha visto desplazado en el sector privado por el solidarismo. En los casos guatemalteco y salvadoreño hay que añadir el impacto de los respectivos conflictos bélicos; en Nicaragua el papel de correa de transmisión del sandinismo; y, sólo en Honduras se podría decir que se ha mantenido con cierta vigorosidad.

En términos de la gestión que llevan a cabo este tipo de empresas respecto a las condiciones laborales, varios son los aspectos que se pueden resaltar. Primero, las plantas guate-

44. El solidarismo es un movimiento de iniciativa patronal que busca la armonía y cooperación con los trabajadores mediante el otorgamiento a los mismos de ciertos beneficios sociales a cambio de incrementos en la producción. Su efecto ha sido una auténtica sustitución del sindicalismo en el sector privado costarricense. En este sentido, hay que mencionar que, como en Guatemala, por presiones del mundo laboral estadounidense se han debido aprobar medidas legales que abren posibilidades para el retorno de sindicatos a este sector.

maltecas y costarricenses suelen valorar la experiencia laboral como principal criterio para contratar mano de obra, mientras en Honduras se privilegia la edad. De hecho, estos requerimientos en términos de demanda de fuerza laboral tienden a coincidir con el perfil de la oferta ya que la mayoría de las trabajadoras suelen haber laborado previamente en empresas de la misma naturaleza. Es decir, en este tipo de contexto se da una importante movilidad intrasectorial. Segundo, las remuneraciones se hacen con base en un salario mínimo que se complementa con una serie de incentivos a la producción acompañados en ciertos casos de otros tipos de primas (a la calidad, la puntualidad, etc.). La realización de horas extras es generalizada en los tres países, respondiendo en la mayoría de los casos a problemas de entrega, y sirve como complemento a la remuneración salarial. En este sentido, las propias trabajadoras consideran necesarias la realización de tiempo extra y no formulan quejas al respecto. O sea, la estrategia de valorización priorizada por las empresas se basa en la intensificación del uso del trabajo que parece estar legitimada. Tercero, la provisión de servicios es dispar privilegiándose los recreativos y los de comedor; hay mayor cobertura de los mismos en Costa Rica y mucho menos en Guatemala. Cuarto, la capacitación suele limitarse al adiestramiento inicial pero, salvo algunas excepciones, no hay una política empresarial definida al respecto. En este mismo sentido es importante mencionar que el aprendizaje de distintas funciones responde no a una intencionalidad de convertir a la fuerza laboral en polivalente sino más bien a una estrategia de sustitución de trabajadores ante problemas de ausentismo y, sobre todo, de rotación. Y, finalmente, no se puede hablar de mercados internos estructurados por lo que la movilidad ascendente es muy limitada.

Es importante resaltar que esta gestión se lleva a cabo ante la ausencia de organizaciones laborales que puedan representar a las trabajadoras. La excepción relativa es Costa Rica donde hay presencia de asociaciones solidaristas pero las mismas no tienen mayor capacidad de incidir sobre la configuración de las relaciones laborales. Consecuencia de esta ausen-

cia es que esta dimensión de la gestión laboral no se ve codificada en instrumentos clásicos de regulación como el contrato colectivo.

Por consiguiente, de lo expresado en los párrafos precedentes se puede concluir que se está ante precarización en términos de ingresos y de duración de jornadas laborales. Es decir, existe —sin lugar a dudas— precariedad respecto a estas dos dimensiones y se puede afirmar que éste es un rasgo distintivo de este tipo de dinámica industrializadora. A ello se puede añadir la alta rotación de la fuerza laboral aunque se puede argumentar que la misma es "voluntaria" ya que son las propias trabajadoras las que suelen dejar los empleos. No obstante, la evidencia recabada muestra también que la gran mayoría de las trabajadoras no siente mayor identificación con su empleo actual y que están dispuestas a abandonarlo tan pronto como puedan. Pero, esta precarización adquiere significados distintos de acuerdo a cada contexto nacional. Así, la situación más desfavorable para la fuerza laboral sería la guatemalteca donde incide el clima de autoritarismo y violencia que caracteriza a esa sociedad. El universo costarricense muestra un contexto mucho más armonioso congruente con la cultura de consenso que prevalece en ese país y donde la implantación del solidarismo tiende a minimizar los conflictos laborales. Y, en el caso hondureño lo más relevante a resaltar es la presencia sindical que actúa como presión externa para que las condiciones laborales no se precaricen de manera extrema.

La otra dimensión de la gestión de la fuerza laboral remite a la organización del proceso de trabajo según principios de separación o involucramiento. Al respecto, hay que señalar que es en el universo costarricense donde se sugiere que el fenómeno de la participación laboral parecería tener más relevancia.⁴⁵ No obstante, es necesario diferenciar niveles o grados de participación que pueden variar desde la intensificación de la

45. En efecto, en diez de las 24 plantas indagadas se ha detectado alguna forma de involucramiento mientras que en Guatemala y Honduras serían siete de 21 y seis de 22, respectivamente.

comunicación informal con las trabajadoras a la institucionalización de mecanismos tales como los círculos de calidad o el sistema de justo a tiempo. En este último sentido y en relación a los casos costarricenses, de hecho serían sólo tres empresas donde el involucramiento parecería ser un mecanismo consolidado y formalizado: en una de ellas se da participación respecto al diagnóstico y solución de problemas de producción mientras en las otras dos existen círculos de calidad. En el universo guatemalteco serían también tres las empresas: en una hay establecidos círculos de calidad mientras en las otras dos se trabaja con el sistema de justo a tiempo que, en la búsqueda de minimizar inventarios, sustituye la producción individual de paquetes o bultos por el "mano a mano" lo que conlleva mayor control de calidad por los propios operarios y trabajo en grupo. Y, entre los casos hondureños dos parecerían ser los casos donde la participación estaría institucionalizada: en una planta los operarios están capacitados para el mantenimiento del equipo y maquinaria además de realizar reuniones diarias sobre calidad y en la otra existe un equipo de control de calidad constituido por los propios trabajadores. Es decir, sería sólo en estas ocho empresas (de un total de 67 plantas) que se podría argumentar que existen elementos que insinúan la presencia de elementos de un modelo de relaciones laborales inspirados en principios de especialización flexible.

El cuadro 10 permite abordar analíticamente esta problemática de la participación limitándose a dos aspectos básicos de la misma.⁴⁶ El primero está referido a consultas a trabajadoras cuando surgen problemas de producción mientras el segundo refleja si hay reuniones institucionalizadas con supervisores e ingenieros.⁴⁷ De esta manera se puede comparar

46. Hay que aclarar que este cuadro recoge las percepciones sobre involucramiento de las trabajadoras directas de cuatro plantas en Costa Rica, tres en Guatemala y cinco en Honduras.

47. Las dos dimensiones se han construido de manera ordinal. Así cuando no hay consultas o no existen reuniones la participación es calificada como nula; en caso contrario la misma

situaciones no formalizadas de participación de casos donde el involucramiento estaría institucionalizado. Las mismas son contrastadas con dos tipos de empresas: las participativas (P) en las que se ha detectado algún tipo de involucramiento aunque no sea formalizado e institucionalizado; y las no participativas (NP) que se regirían por criterios tayloristas estrictos.

Comparando resultados totales de los tres universos se puede apreciar del cuadro en cuestión que la mayoría de las trabajadoras son consultadas cuando surgen problemas de producción y además piensan que sus sugerencias son aceptadas. No obstante, hay diferencias entre los tres universos contrastando el hondureño, donde este tipo de participación alcanza a casi tres cuartos de la fuerza laboral, con el guatemalteco donde la misma involucra un poco más de la mitad, ubicándose el costarricense en posición intermedia. Estos contrastes se mantienen respecto a la segunda dimensión considerada pero lo relevante a resaltar es que tanto en los universos costarricense y, sobre todo, en el guatemalteco es una minoría de las trabajadoras las que participan en reuniones. Por consiguiente, el involucramiento institucionalizado tiene menor incidencia que el no formalizado.

Analizando por separado cada universo y contrastando estas dos dimensiones de participación con los tipos de empresa, se puede observar que en Costa Rica no se detectan diferencias significativas en relación a ninguna de las dimensiones consideradas. Esto insinúa que tienden a predominar situaciones de tipo híbrido y que la distinción entre tipos de empresas no opera. En cuanto al universo guatemalteco tal fenómeno sucede también respecto a la dimensión informal pero no con la institucionalizada donde, como era de esperar, en las empre-

es considerada como no baja siempre y cuando las trabajadoras piensen que sus opiniones sí son tomadas en cuenta. Si tales opiniones no son consideradas se está ante una participación calificada como baja. Se debe aclarar que el caso costarricense respecto a reuniones hay dos casos sin información que no se reflejan en los porcentajes del cuadro; hecho similar acaece en relación a la misma dimensión en Honduras ya que falta una observación.

Cuadro 10

DIMENSIONES DE PARTICIPACIÓN POR PAÍS Y TIPO DE EMPRESA

DIMENSIONES DE PARTICIPACION	COSTA RICA					GUATEMALA					HONDURAS				
	P	NP	TOTAL	P< ¹	V DE CRAMER	P	NP	TOTAL	P< ¹	V DE CRAMER	P	NP	TOTAL	P< ¹	V DE CRAMER
PROBLEMAS DE PRODUCCION				.189	.106				.070	.156				.023	.165
Sin Participac.	23.6	29.1	26.4			34.2	29.7	31.2			34.5	19.9	27.3		
Participac. baja	6.1	10.1	8.1			5.5	16.6	12.8			1.4	1.5	1.4		
Participac. no baja	70.3	60.8	65.5			60.3	53.8	56.0			64.1	78.7	71.2		
REUNIONES				.563	.063				.011	.203				.000	.277
Sin Participac.	53.4	59.5	56.5			67.1	75.9	72.9			19.1	42.6	30.7		
Participac. baja	4.8	4.7	4.8			1.4	7.6	5.5			14.9	5.1	10.1		
Participac. no baja	41.8	35.8	38.8			31.5	16.6	21.6			66.0	52.2	59.2		
TOTAL	100.0	100.0	100.0			100.0	100.0	100.0			100.0	100.0	100.0		
	(148)	(148)	(296)			(73)	(145)	(218)			(142)	(136)	(278)		

1. Chi-cuadrado

Fuente: Pérez Sáinz (1994, cuadro 5).

sas calificadas como participativas se da más involucramiento sin que éste sea generalizado. Es sólo en el universo hondureño que se detectan para ambas dimensiones diferencias significativas. Sin embargo, lo paradójico es que en términos de consulta de problemas de producción son las empresas calificadas –inicialmente– como no participativas las que reflejan un nivel mayor de involucramiento.

Por consiguiente, este cuadro sugiere un par de conclusiones importantes. Por un lado, la participación no formalizada tiene mayor incidencia que la institucionalizada. Y, por otro lado, la distinción entre plantas participativas y no participativas, sólo opera –en dos de los universos– en relación a la dimensión formalizada del involucramiento.

Se ha intentado profundizar este análisis buscando identificar qué tipo de factores del lado de la fuerza de trabajo (atributos socio-demográficos, movilidad laboral y percepción del entorno de trabajo) mostrarían mayores probabilidades de participación en estas dos dimensiones consideradas.⁴⁸ De este esfuerzo cabe destacar los siguientes resultados. En relación a la dimensión no institucionalizada resulta significativa la antigüedad laboral en los universos guatemalteco y hondureño. O sea, en las plantas de esos dos países hay más probabilidades que las trabajadoras con más años en la empresa sean consultadas cuando surgen problemas de producción. En cuanto, a la dimensión institucionalizada, el universo costarricense muestra que las trabajadoras de mayor edad y que piensan que el trato en la respectiva empresa es bueno tienen mayores probabilidades de involucramiento mientras que en el universo guatemalteco son las empleadas que perciben ventajas (sobre todo de orden monetario) en laborar en la respectiva empresa las que muestran mayor proclividad a la participación.⁴⁹ Es decir,

48. Tal intento se ha hecho a través de regresiones logísticas donde cada una de estas dimensiones de participación han sido dicotomizadas (hay algún tipo de participación vs. no hay) para poder ser consideradas como variables dependientes en este tipo de modelo. Para un análisis detallado de los resultados ver Pérez Sáinz (1994).

no se muestran patrones comunes en la región y en cada contexto operan diferentes factores insinuando que el involucramiento tiende a implementarse de acuerdo a principios empíricos adaptándose a las especificidades de cada situación y con la incorporación de una fuerza de trabajo sin perfil definido.

Este análisis sobre la participación laboral lleva a un conjunto de reflexiones sobre la organización del proceso del trabajo. La evidencia recabada sugiere la existencia de tres tipos de situaciones al respecto. En primer lugar, estarían empresas que aplican un taylorismo primitivo y, por tanto, no se detecta en las mismas el menor atisbo de alguna posible dinámica de involucramiento. Esta es la situación menos conocida pero algunos de los casos indagados corroboran la existencia de la misma. Se puede pensar que en este tipo de situación se encontrarían ciertas firmas reconvertidas y de capital local con estrategias cortoplacistas. También se incluiría en esta situación los casos de subcontratación. El único estudio realizado en la región, el de la comunidad indígena de San Pedro Sacatepéquez en Guatemala, muestra claramente un contexto de taylorismo primitivo (Pérez Sáinz y Leal, 1992).⁵⁰

El segundo tipo de situaciones en términos de organización del proceso laboral sería la situación opuesta a la primera, o sea aquellos casos donde se ha logrado formalizar mecanismos de participación laboral. Como ya se ha mencionado, en el estudio de plantas se detectaron un total de ocho donde se había logrado tal institucionalización. Al respecto hay que recordar también que el análisis de este fenómeno, con base en la información suministrada por la encuesta de fuerza laboral, no ha provisto

49. Hay otra variable que resulta significativa para la primera dimensión en el universo costarricense y para la segunda en el caso hondureño: la percepción de desventajas. No obstante, lo sorprendente es que las trabajadoras que perciben desventajas, sobre todo de orden no monetario, son las que muestran mayores probabilidades de involucramiento.

50. El caso de San Pedro Sacatepéquez es analizado en el segundo apartado de este mismo capítulo.

conclusiones sólidas al respecto. Parecería que en este tipo de situación no prevalece la existencia de algún modelo formalizado de alcance regional sino que la participación se lleva a cabo con base en prácticas empíricas y específicas a cada empresa y contexto nacional.⁵¹

Y, habría una tercera situación, intermedia entre las dos anteriores, que sería la más generalizada. La misma se caracterizaría por la aplicación efectiva, a nivel del proceso laboral no en términos de regulación societal, de principios organizativos de inspiración fordista. Al respecto hay que recordar lo mencionado en la introducción del presente capítulo en el sentido que el modelo previo de industrialización, basado en la sustitución de importaciones, se caracterizó por ser un remedo de fordismo; de ahí la pertinencia de su caracterización de subfordismo que puede ser entendido en un doble sentido. Por un lado, porque no implicó la materialización de un modo de regulación societal. Sólo en ciertos países latinoamericanos de industrialización más temprana y por cortos períodos de auge populista se puede hablar de cierto modo de regulación y, de todas las maneras, no generalizado ya que la estructura del empleo urbano se mantuvo heterogénea. En cualquier caso, en Centroamérica tal situación no se dio con la excepción de Costa Rica cuya regulación societal se explica por otros factores.⁵² Por

51. No obstante, esta observación representa únicamente una primera aproximación y sería importante el estudio en profundidad de algunas de estas empresas para conocer el verdadero funcionamiento de tal involucramiento así como su relación con otros aspectos básicos de la especialización flexible tales como tecnología y relaciones con proveedores para ver si se está ante una situación realmente nueva. Al respecto se debe añadir que estudios realizados en otros países latinoamericanos muestran que la implementación de principios de especialización flexible presenta también limitaciones. Este sería el caso con los círculos de calidad en Venezuela (Iranzo, 1991) o en México donde Wilson (1992: 71), con base en su estudio 71 plantas maquiladoras, concluye que —hasta el momento— en ese país sólo se ha producido una caricatura de producción flexible.

52. Entre los mismos se puede mencionar la estructura poco concentrada de la propiedad agraria, las reformas sociales de

otro lado, se puede hablar de subfordismo porque no hubo necesidad en el interior del propio proceso productivo de imponer un control efectivo sobre la fuerza laboral. Este modelo industrial, como es conocido, se caracterizó por una alta capacidad ociosa resultante de la estrechez del mercado interno, fruto de la persistencia de estructuras de distribución del ingreso poco equitativas. El corolario de este fenómeno de alta capacidad ociosa fue la no necesidad de aplicación plena de los principios organizativos de tipo taylorista. La situación actual de reorientación hacia la exportación hace desaparecer tal capacidad ociosa y, al contrario, devela limitaciones productivas para afrontar demandas crecientes; de ahí el recurso frecuente a la subcontratación. Como resultado de esta nueva situación se puede decir que es ahora que se están aplicando de manera efectiva y plena los principios tayloristas de organización laboral. Este sería el tipo de organización del proceso laboral más recurrente en la nueva dinámica industrializadora en Centroamérica.

Por consiguiente, se concluiría que lo que caracteriza a esta nueva dinámica industrializadora en Centroamérica, en términos de gestión de la fuerza de trabajo, es la reactivación y plena aplicación del modelo fordista ya existente acompañado de flexibilización en el mercado laboral. Sin embargo, esta conclusión central hay que matizarla de una doble manera. Por un lado, este fordismo predominante implica, sin duda, una utilización intensiva de la fuerza laboral que además se remunera con bajos salarios. O sea, se puede hablar que su inserción en la globalización se sustenta en la precarización laboral que es un rasgo propio a esta dinámica industrializadora como se ha argumentado anteriormente. Sin embargo, igualmente se debe recordar que el estudio de casos de plantas ha detectado situa-

los 40 y el pacto socio-político que siguió al conflicto del 48 (como salida a la crisis de dominación oligárquica como se ha argumentado en el primer capítulo) que generó un modelo de gestión societal peculiar y único en la región que explica por qué la historia política de este país no ha sido lo trágico que resultó en el resto de Centroamérica.

ciones variadas entre países y empresas en relación a condiciones laborales que hacen que tal precariedad tenga grados distintos. Y, por otro lado, y esta matización es más importante, los resultados de la encuesta de fuerza laboral insinúan que se da cierto involucramiento en empresas que corresponderían a esta tercera de situación de fordismo; lo que sucede es que tal participación no se expresa de manera formal y el fordismo predominante se ve matizado por la presencia de ciertas dinámicas de involucramiento no institucionalizadas.

COMUNIDAD, PEQUEÑAS EMPRESAS Y CAPITAL SOCIAL

No sólo en zonas francas y en maquilas se detecta crecimiento en el actual contexto de globalización. También existen en la región aglomeraciones de pequeñas empresas que se muestran igualmente dinámicas. En este apartado se quiere reflexionar sobre este fenómeno a partir de dos experiencias. La primera es la de San Pedro Sacatepéquez, cabecera municipal del departamento de Guatemala y localizada cerca de la capital. Se trata de un centro urbano menor con población mayoritariamente kakchiquel y que se ha caracterizado en los últimos años por una espectacular proliferación de talleres de confección debido a la generalización de subcontratación por parte de la industria maquiladora capitalina. La segunda experiencia es la de Sarchí, población principal del cantón Valverde Vega localizada en el Valle Central de Costa Rica. En este caso las actividades de fabricación de muebles y de artesanías de madera constituyen la base material de crecimiento mientras el turismo representa el contexto dinamizador en los últimos años.

En este apartado se quiere llevar a cabo un análisis comparativo de ambas experiencias tomando como problemática

nodal la del capital social.⁵³ De esta manera lo que se desea enfatizar es la incidencia de factores de orden socio-cultural en el génesis y mantenimiento de estas dinámicas. Pero, sería pertinente iniciar con breves antecedentes históricos de ambas comunidades.

Respecto a San Pedro Sacatepéquez se está ante una comunidad que tradicionalmente se ha dedicado a la agricultura como la casi totalidad de las comunidades indígenas guatemaltecas. No obstante, desde hace varias décadas los sampedranos se iniciaron en el comercio de prendas de vestir. El comienzo de la producción tiene lugar hacia fines de los 50 cuando uno de estos vendedores tomó la decisión de aprender a confeccionar camisas. La instalación de un taller por esta persona constituye el origen de la actual actividad industrial de San Pedro Sacatepéquez. En el mismo han trabajado numerosos sampedranos y ha servido como una auténtica escuela de aprendizaje del oficio. A partir de este momento se puede hablar de varias etapas e hitos en el desarrollo de la actividad de confección en esta comunidad.

Así, en un primer momento, durante la década de los 60, se trataba de una producción con base en una tecnología rudimentaria, en concreto máquinas de pedal.⁵⁴ 1967 supone la introducción de la electricidad gracias al comité organizado por la persona que fue pionera en el desarrollo de la actividad de confección. De esta manera se posibilita la adquisición de máquinas eléctricas (que fue una de las principales razones para lograr el fluido energético) y se inicia una segunda etapa signada por la modernización de la maquinaria. Dentro de la misma acaece el terremoto de 1976 con destrucción de viviendas y medios de trabajo. Esto supuso que en ciertos casos, a

53. Este análisis se basa en sendos estudios exploratorios de casos (20 en cada comunidad) realizados para San Pedro Sacatepéquez por Pérez Sáinz y Leal (1992) y para Sarchí por Pérez Sáinz y Cordero (próxima publicación).

54. De hecho, independientemente del momento de inicio, casi todos los casos indagados han comenzado de esta manera para luego evolucionar.

través de préstamos, se tuviera que adquirir de nuevo maquinaria consolidándose así el proceso de modernización que ha supuesto la utilización de máquinas eléctricas especializadas por funciones (planas, abotonadoras, ojaleadoras, overlocks, etc.). El tercer hito es 1987 cuando empieza a funcionar –de manera sustantiva– en el país el sistema de maquila y comienza a generalizarse la subcontratación en San Pedro Sacatepéquez inaugurándose así la actual etapa de desarrollo de la industria de la confección.⁵⁵

Los antecedentes históricos de Sarchí presentan ciertas diferencias con los del caso guatemalteco. En términos de gestación de actividades de transformación de la madera hay que mencionar la conjugación de dos procesos. Por un lado, ha estado la alta concentración de la propiedad de la tierra existente en esta zona que ha supuesto para la mayoría de sus pobladores tener que trabajar como jornaleros. El empleo estacional, limitado al período de cosecha del café, y las bajas remuneraciones supusieron la existencia de pobreza generalizada. Por otro lado, por ser Sarchí punto de comunicación entre el Valle Central y la Costa del Pacífico, desde inicios de siglo se desarrollaron dos talleres de producción de carretas, medio de transporte por excelencia en la Costa Rica de antaño. La necesidad de superar la pobreza, buscando alternativas al trabajo agrícola, llevó a que los sarchiceños incursionaran en el aprendizaje de la transformación de la madera laborando, inicialmente, en los dos talleres mencionados.⁵⁶ De esta manera y de forma gradual, comenzaron a surgir talleres de ebanistería. Posteriormente, el inicio del turismo facilitó la diversificación del trabajo de talla de madera hacia los "souvenirs".⁵⁷

55. Ya en 1988 se estimaba que había en San Pedro alrededor de 200 talleres con un total de 3,000 máquinas lo que daría una idea del potencial productivo de esta comunidad en aquellas fechas.

56. Otra estrategia de superación de la pobreza, parece haber sido la migración a Estados Unidos, especialmente al área de New Jersey.

El cuadro 11 muestra para ambas comunidades los tipos de situación económica que se han detectado en los dos estudios mostrando la heterogeneidad de estos universos.

En el caso de San Pedro Sacatepéquez el factor central en el establecimiento de diferencias lo constituye, sin duda, la modalidad de subcontratación. Al respecto se pueden identificar tres tipos de situaciones.

En primer lugar, existen un grupo de productores organizados que maquilan para una firma norteamericana. Un importante préstamo concedido por la misma a estos productores ha posibilitado la adquisición de la maquinaria más avanzada que se utiliza en San Pedro Sacatepéquez. Esto ha supuesto que es en este grupo, junto a un par de otros casos, donde se ha detectado la mayor dinámica acumulativa; además la misma se ve acompañada por racionalidades de tipo empresarial. Es decir, éste es el segmento más consolidado económicamente y donde se localizan establecimientos que pueden ser calificados como empresas pequeñas o medianas.

El segundo grupo lo constituyen los establecimientos que maquilan para empresas nacionales. Se diría que su nivel tecnológico, en términos globales, es inferior al del grupo anterior. Por otro lado, tampoco se puede decir que predominen racionalidades empresariales en el sentido fuerte del término. O sea, se estaría ante un estrato intermedio de transición hacia la constitución de empresas como tales aunque un par de casos serían asimilables a los del primer grupo. No obstante, es importante resaltar que ambos grupos no se diferencian mayormente en términos laborales: se contrata mano de obra joven (con predominio masculino manteniéndose así la tradición sampedrana de esta actividad) en condiciones laborales precarias e incorporados a un proceso de trabajo organizado según principios tayloristas primitivos.

Por último, existen talleres subcontratados por empresas comerciales locales que destinan su producción al mercado

57. Se estima que en la actualidad habría en Sarchí unos 130 establecimientos.

nacional. La maquinaria es limitada y relativamente sencilla, se padece de estacionalidad de la demanda y se puede hablar de predominio de unidades familiares con muy poca generación de empleo. Su dinámica acumulativa es limitada y se encuentran atrapados en un círculo vicioso ya que al no tener medios para obtener maquinaria más moderna no pueden aspirar a maquilar que es el nexo de subcontratación que otorga más dinamismo. Además, es en este segmento que la división del trabajo es aún incipiente y los propietarios participan directamente en la confección de ropa. Es decir, es un estrato que puede ser calificado—según los criterios utilizados en el presente texto— como informal.

El criterio de heterogeneidad en el universo sarchiceño difiere del sampedrano. En el caso costarricense la integración entre procesos productivo y comercializador permite distinguir tres tipos de situaciones como se muestra en este mismo cuadro.

Cuadro 11

TIPOS DE ESTABLECIMIENTOS EN SAN PEDRO SACATEPÉQUEZ Y SARCHÍ

SAN PEDRO SACATEPÉQUEZ	SARCHÍ
Empresas medianas y pequeñas subcontratadas por maquila extranjera	Empresas medianas y pequeñas de producción y comercialización
Establecimientos semi-empresariales subcontratados por maquila nacional	Establecimientos medianos y pequeños de producción con comercialización asociada
Establecimientos informales subcontratados por comercio nacional	Pequeños productores informales

Fuente: Pérez Sáinz y Leal (1992) y Pérez Sáinz y Cordero (próxima publicación).

Así, en primer lugar estarían aquellos casos que producen y a la vez comercializan sus propios productos.⁵⁸ Son los que muestran mayor consolidación y racionalidades de tipo empresarial que, sea dicho de paso, están muchos más generalizadas en Sarchí que en San Pedro Sacatepéquez. Dentro de este grupo merece la pena resaltar el caso de uno de los viejos talleres de carretas reconvertido que tiene un sistema de producción peculiar: además de utilizar algunos asalariados, la mayoría de la elaboración de "souvenirs" lo realizan grupos de artesanos a los que se les provee los medios de producción en el local de esta empresa y se les paga como grupo.

El segundo conjunto de casos es similar al primero en tanto que se da también integración entre producción y comercialización pero esta última tiene lugar de forma asociada, como cooperativa. Si bien esta dimensión homogeniza a este grupo y en este sentido se muestra muy dinámico con estrategias de diversificación económica, las experiencias productivas se revelan dispares. Así, hay casos donde tal dinamicidad es comparable a las detectadas en el primer grupo pero también ejemplos de poca solidez. Como en el primer conjunto de casos la organización del trabajo productivo no implica una división del mismo según principios tayloristas sino que se mantiene según orientaciones artesanales. Esta es una diferencia importante entre el universo sarchiceño y el sampedrano donde, como se ha mencionado, se ha impuesto una organización de tipo taylorista aunque primitiva.

Finalmente, el tercer grupo remite a los artesanos que se ven obligados a vender su producción a otros negocios sea en el propio Sarchí o en San José. En el mismo se puede detectar a dos tipos de sujetos. Por un lado, está la figura del viejo artesano, quintaesencia del saber sarchiceño de la talla de madera, que prioriza el valor de uso sobre el valor de cambio. Y, por otro

58. En este mismo grupo habría que incluir casos de comerciantes que aunque no producen han logrado establecer vínculos estables con artesanos, lo que implica cierto control sobre el proceso productivo y, por tanto, serían asimilables a esta primera situación.

lado, se encuentran los jóvenes aprendices que tomaron la decisión de independizarse y se plantean cara al futuro superarse y crecer. En ambos casos, la acumulación es muy limitada y no existen racionalidades empresariales explícitas. Este es un grupo que, al igual del tercer segmento en San Pedro Sacatepéquez, se puede calificar —de manera inequívoca— como informal ya que los propietarios participan de manera plena en el proceso laboral.

Como se ha mencionado, el elemento nodal del análisis de estos dos universos remite a la problemática del capital social. Al respecto es importante mencionar que este concepto forma parte de la respuesta que la sociología económica ha planteado al enfoque neoclásico. Al respecto hay que recordar el intento de colonización del conocimiento que ha pretendido el mismo en el sentido de postular que toda relación social puede ser entendida en términos de transacción mercantil.

La respuesta dada a tal intento por parte de la sociología económica se basa en tres proposiciones fundamentales. La primera postula que la acción económica es una forma de acción social. Esto supone rescatar la idea weberiana de acción económica enfatizando sus aspectos fundamentales: por un lado, el individuo toma en cuenta en su comportamiento las conductas de otros actores; y, por otro lado, la acción económica tiene significado político ya que la economía es fuente de poder. La segunda proposición tiene que ver con la contextualización social de la acción económica; en este caso el elemento clave es la incidencia de redes en los comportamientos económicos. Y, finalmente, se argumenta que las instituciones económicas son construcciones sociales. Esta última proposición supone entender a las instituciones del mundo económico, así como de otro tipo, como realidades que no son externas ni previas a la acción social sino que son producto de las mismas (Swedberg y Granovetter, 1992: 6-19).

La segunda de estas proposiciones plantea la problemática del incrustamiento ("embeddedness") de las transacciones mercantiles en relaciones sociales. La relevancia de esta problemática surge de las dificultades que se detectan a nivel micro

respecto a las imperfecciones de los mercados competitivos las cuales no son contempladas en los presupuestos del análisis neoclásico dada su irrealidad. Tales imperfecciones conllevan plantear el problema de los comportamientos mercantiles basados en el engaño y la deshonestidad, con la consiguiente falta de confianza entre actores, lo que hace inviable el funcionamiento del mercado. Justamente, la problemática del incrustamiento enfatiza el papel que juegan las relaciones personales concretas y las redes donde se localizan tales relaciones, en la generación de confianza y limitación de tales comportamientos basados en el engaño y la deshonestidad (Granovetter, 1985). Por tanto, sería gracias al incrustamiento en relaciones sociales que el mercado encuentra mecanismos que permiten su funcionamiento.

En este mismo sentido y buscando mayor precisión analítica y operatividad, Portes y Sensenbrenner (1993: 1323) han propuesto el concepto de capital social que definen como "...expectativas para la acción dentro de una cierta colectividad que afectan los fines y comportamientos económicos de sus miembros, incluso si tales expectativas no tienen una orientación económica".⁵⁹ Dentro de este intento de precisión, el aporte más importante de estos autores es la identificación de diferentes fuentes o formas de capital social. La primera es la que definen como introyección de valores que, basada en el análisis durkheimiano de los elementos no contractuales del contrato y en el carácter moral de la acción económica de Weber, remite a la

59. El uso del término "capital" parecería contradecir la intencionalidad crítica de la sociología económica respecto al pensamiento neoclásico. Una posibilidad de superar esta paradoja es remitirse al concepto de "campo social" propuesto por Bordieu (1979, 1980) que permitiría analizar -de manera analógica- diversos ámbitos no económicos como mercados, pero entendiendo las interacciones como, fundamentalmente, asimétricas ya que están basadas en el poder. No obstante ha habido críticas a tal propuesta en el sentido que plantear una economía general de las prácticas sociales, como lo hace el propio Bordieu, conlleva que la noción de campo pierda, en gran medida, su potencial heurístico (Dubar, 1992: 74).

existencia de una cierta ética que puede ser compartida como recurso por los miembros de la misma colectividad. La segunda forma es denominada reciprocidad y se refiere a acciones donde se persiguen fines personales pero que no involucran mercancías. Tercero, solidaridad confinada expresaría la reacción de la comunidad ante un hostigamiento externo. Y, confianza exigible, entendida como la subordinación de los deseos individuales a las expectativas colectivas, representaría la cuarta modalidad de capital social (Portes y Sensenbrenner, 1993: 1323-1327).

El cuadro 12 muestra las modalidades de capital social identificadas en los dos universos indagados.

Se puede decir que tanto en San Pedro Sacatepéquez como en Sarchí se ha conformado toda una cultura de trabajo, con su respectiva ética laboral, que encontraría sus orígenes en las tradiciones económicas de cada una de estas comunidades: el comercio y la confección de ropa en el primer caso y la artesanía de la madera en el segundo. En este último parece que este fenómeno está más arraigado ya que esta tradición artesanal refuerza la identidad comunitaria en términos de diferenciación con cantones vecinos y además se ha viabilizado a través de procesos de socialización primaria. En cuanto al universo guatemalteco es importante mencionar que no se ha encontrado asociación entre creencias religiosas y dinamismo económico en el sentido que los evangélicos predominasen en el grupo de pequeñas y medianas empresas mientras que en los establecimientos informales correspondieran a católicos. Esta evidencia tiende a contradecir la tesis que la gran difusión del evangelismo en Guatemala habría generado una ética más propicia para el progreso económico.⁶⁰

Sin duda es la reciprocidad la que aparece, a través de redes de apoyo mutuo, como la modalidad más recurrente de capital

60. En este sentido, recuérdese que el trabajo más sólido al respecto, el de Annis (1987) sobre San Antonio Aguascalientes en el departamento de Sacatepéquez, ha concluido también la falta de asociación entre los tipos de agricultores de esa comunidad y sus credos religiosos.

Cuadro 12**MODALIDADES DE CAPITAL SOCIAL
EN SAN PEDRO SACATEPÉQUEZ Y SARCHÍ**

MODALIDADES	SAN PEDRO SACATEPÉQUEZ	SARCHÍ
Introyección de valores	Tradición comercial y artesanal	Tradición artesanal. Reforzamiento de identidad comunitaria
Reciprocidad	Redes en el inicio y para la subcontratación	Redes en el inicio
Solidaridad confinada	Reforzamiento de identidad étnica	Presencia de negocios no sarchiceños y copia de artesanías locales
Confianza exigible	---	---

Fuente: Pérez Sáinz y Leal (1992) y Pérez Sáinz y Cordero (próxima publicación).

social en ambos universos. En el caso de San Pedro Sacatepéquez son varios los momentos que se han expresado tales redes. En primer lugar, la gran mayoría de los actuales propietarios de establecimientos aprendieron la actividad de confección en el seno de talleres de familiares o de conocidos. Al respecto hay que mencionar el papel jugado por la primera persona de la comunidad que aprendió a confeccionar ropa para la venta y cuyo taller ha constituido una auténtica escuela de aprendizaje de este oficio para otros sampedranos. Este aprendizaje ha generado un capital humano fundamental para el desarrollo de la industria de la confección en San Pedro Sacatepéquez, además de conllevar reciprocidad respecto a quienes transfirieron tal conocimiento. Un segundo momento se refiere al inicio

del establecimiento como tal. En un número significativo de casos, las ayudas fueron determinantes para el inicio de la actividad. Las mismas fueron provistas por amigos y, sobre todo, por familiares induciendo reciprocidad. Y, el tercer momento, se relacionaría a los contactos para la subcontratación. Parte de los casos indagados obtuvieron tales contactos gracias a la ayuda de familiares.

En cuanto al universo sarchiceño también se puede hablar de existencia de redes, especialmente, en el inicio de los establecimientos a través de garantías bancarias y herencias. Como en San Pedro Sacatepéquez, en el caso costarricense, el aprendizaje del oficio también ha tenido lugar en establecimientos de familiares y conocidos. De igual manera, en esta comunidad han existido un par de personajes claves que impulsaron el desarrollo de la actividad de transformación de la madera ayudando a la gente que se iniciaba; personajes que son reconocidos como pioneros y promotores de la artesanía sarchiceña formando parte de la memoria local. Y, por otro lado, dentro del tercer grupo, compuesto por pequeños productores informales, se da cierta reciprocidad en el uso de medios de trabajo prevaleciendo la cooperación sobre la competencia. Comparando ambos universos, se podría decir que las redes están más extendidas en San Pedro Sacatepéquez que en Sarchí donde parecería que la reciprocidad se encuentra deteriorada en el presente. Tal deterioro se podría achacar al dinamismo actual de este universo que ha llevado a que predomine una competencia por precios y no por la calidad y donde la imitación se impone también a la innovación. Por el contrario, en el universo sampedrano en tanto que no hay una inserción mercantil directa, por la intermediación del fenómeno de la subcontratación, no se dan este tipo de manifestaciones perversas del mercado.

La solidaridad confinada no se manifiesta como una forma sólida de capital social en ambos universos. San Pedro Sacatepéquez es una comunidad abierta, que ha sido progresivamente integrada dentro de la dinámica del área de influencia metropolitana de la capital guatemalteca. Los sampedranos no han

tenido mayores dificultades para el ejercicio de sus actividades económicas. Cuando predominaba el modelo tradicional de comercialización directa, la misma se realizaba tanto en la capital como en otros puntos de la República, especialmente en la Costa Sur y, a veces, en países vecinos. Tampoco los habitantes de San Pedro que han buscado empleo en la capital han tenido mayores dificultades. Incluso el hecho que en la industria textil capitalina son valorados por su destreza crea problemas de escasez de mano de obra a los propios productores sampedranos. No obstante, se podría pensar que existe cierta expresión de solidaridad confinada en términos de identidad étnica ya que ésta última se define, especialmente para los indígenas, en términos de relaciones muy tensas. En el caso de San Pedro Sacatepéquez, el éxito económico no ha supuesto la adopción de identidades más universalizantes propias a lógicas mercantiles; por el contrario, lo que se ha detectado es la reafirmación de la condición indígena.

Similar razonamiento se puede argumentar para el caso sarchiceño respecto a la ausencia de trabas para el ejercicio de las actividades económicas. No obstante, en este universo se detectan un par de fenómenos interesantes al respecto. Primero, el dinamismo de este lugar ha llevado a que negocios no sarchiceños se establezcan en esta comunidad aprovechando la creación de infraestructura (el ejemplo más patente es la existencia de un centro comercial) y la visita de numerosos turistas extranjeros. Esta presencia ha llevado a dos tipos de reacciones. Por un lado, casos de los dos primeros grupos de productores se han manifestado contrarios a la misma calificándola de injerencia en la comunidad y se estaría pensando en acciones colectivas al respecto. En este sentido se puede decir que se estaría gestando capital social basado en la solidaridad confinada ante la percepción de una amenaza externa. Pero, por otro lado, esta percepción no es compartida de manera generalizada, especialmente dentro del grupo de pequeños productores informales. Estos ven a los negocios no sarchiceños como una alternativa para la venta de sus productos y no expresan opiniones negativas al respecto. Y, un segundo fenómeno gene-

rador de solidaridad confinada tiene que ver con la copia de artesanías por productores no sarchiceños. En el mismo sentido hay que mencionar también que algunos miembros de la comunidad perciben peligros de aislamiento en un futuro no muy lejano por diversas causas.⁶¹ Si tal percepción tiende a generalizarse, la misma puede convertirse en una de las principales fuentes de capital social en Sarchí.

Por último no se han detectado indicios de generación de capital social con base en la confianza exigible. El carácter abierto de ambas comunidades hace pensar que, al menos en los últimos tiempos, no se pueda hablar de control de la misma sobre sus miembros sea en términos de generar capital social o con efectos contrarios.⁶² Esta modalidad de confianza exigible es importante para un contexto como el guatemalteco y, en concreto en comunidades indígenas. Es conocido que el sistema de cargos religiosos ha sido un mecanismo que ha jugado tal papel nivelador socializando ingresos obtenidos individualmente fuera de la economía comunitaria.⁶³ En este sentido la institución de la cofradía ha jugado un papel clave. Pero, en Guatemala hacia la década de los 50, con el inicio del proceso de modernización, se comenzó a cuestionar este tipo de insti-

61. Habría, en concreto, dos causas. Por un lado, los rumores de que en el cantón vecino de Grecia se esté pensando en crear un mercado de artesanías. Y, por otro lado, estaría el proyecto de la nueva carretera al Pacífico que alejaría a Sarchí del tránsito turístico.

62. Es importante aclarar que esta forma de capital social, según Portes y Sensenbrenner (1993: 1338-1344), puede tener efectos contraproducentes en el sentido de limitar el patrimonio económico de los individuos buscando la nivelación dentro de la colectividad. Es decir, bajo esta modalidad se puede generar capital social negativo.

63. El estudio clásico de este fenómeno en el mundo maya es el de Cancian (1989) en la comunidad de Zinacantán en los Altos de Chiapas en México. Una de las tesis fundamentales de este autor, es que este tipo de sociedad se estructura en torno al prestigio y el sistema de cargos posibilita, justamente, tal estructuración. Otro trabajo importante sobre esta misma problemática en el mundo maya es el de Smith (1981).

tuciones y, en general, el poder de la tradición. Fueron, justamente sectores de las comunidades ligados a actividades de comercio y de transporte los que lideraron, con el apoyo de Acción Católica, tales cambios. No obstante, se puede asumir que esta transformación en San Pedro Sacatepéquez ha debido acaecer de manera poco abrupta por su ubicación geográfica y proximidad con el gran centro urbano del país. De todas maneras, en los casos indagados en este universo no se ha detectado incidencia de capital social negativo impuesto por control comunitario.

Por consiguiente, ambos estudios muestran incidencia de capital social, en distintas modalidades, en el dinamismo alcanzado por estas comunidades. En este sentido, se puede hablar tanto en el caso de San Pedro Sacatepéquez como de Sarchí, de la existencia de toda una tradición comercial y artesanal que hace pensar en valores compartidos colectivamente en términos de iniciativa y, sobre todo, de una ética laboral que en el caso costarricense fundamenta la identidad local. Por otro lado, es evidente la existencia de redes, especialmente familiares, en momentos claves de desarrollo de los establecimientos en el universo sampedrano. Este mismo fenómeno acaece en el caso sarchiceño pero de manera más limitada. Y, finalmente, con menor convicción se puede pensar en la manifestación de cierta solidaridad confinada en términos de reafirmación de la identidad étnica con el éxito económico para San Pedro Sacatepéquez mientras que en Sarchí la percepción de distintas amenazas externas ha generado en algunos productores actitudes y comportamientos orientados por esta modalidad de capital social.

CONCLUSIONES

La pertinencia del conjunto de problemáticas abordadas en los dos capítulos precedentes se sustenta en que permiten una reflexión sobre referentes básicos que enmarcan el actual desarrollo centroamericano. Tales referentes son, como se ha mencionado en varias ocasiones, los procesos de exclusión social y globalización económica. En este sentido, esta reflexión tiene un alcance más totalizador y, por tanto, posibilita esbozar escenarios que se insinúan en el actual momento de desarrollo de la región. Es importante subrayar que en este ejercicio analítico se ha querido también contemplar las consecuencias de los procesos de globalización y exclusión sobre la construcción societal. Es decir, interesa identificar qué tipo de nuevo orden social se está configurando. Esto supone reflexionar sobre la redefinición de viejos actores y la emergencia de nuevos. Como se ha hecho a lo largo de este texto, la reflexión se centra sobre el mundo del trabajo.

ENTRE LA GLOBALIZACIÓN Y LA EXCLUSIÓN

Esta fuera de discusión que la modernidad basada en el proceso industrializador sustitutivo de importaciones ha alcan-

zados sus límites históricos. Lo que no se vislumbra aún es el tipo de modelo acumulativo que se impondrá en la neomodernidad. La lógica de reestructuración productiva impuesta por las políticas de ajuste apunta hacia que se privilegie la producción de transables, como ya se ha mencionado en varias ocasiones. Tal lógica responde al contexto internacional imperante en la actualidad signado por la globalización. Es a partir de este contexto que se puede iniciar la reflexión sobre las tendencias que informarían un nuevo modelo acumulativo en Centroamérica.

Es importante aclarar que el proceso de globalización comporta tres elementos básicos. Primero, está la adaptación a mercados que, al contrario del existente con el modelo industrializador sustitutivo de importaciones caracterizado por su estrechez, no muestran restricciones del lado de la demanda. Además estos nuevos mercados tienen mayor volatilidad y en los mismos la calidad juega cada vez un papel más importante. Esto supone capacidad de flexibilidad para adaptarse a posibles cambios e impone cumplimiento de ciertas normas productivas. El segundo elemento remite al nuevo desarrollo tecnológico donde, entre otros factores, la microelectrónica juega cada vez un papel más preponderante. O sea, se plantea la necesidad de uso de tecnología automatizada programable. Y, finalmente, estaría el tipo de relaciones laborales signadas por dos fenómenos: flexibilización en el mercado de trabajo e involucreamiento en el proceso de trabajo cuestionando el principio taylorista de separación entre concepción y ejecución.

Estos elementos marcan la finalización de un cierto período de desarrollo del capitalismo a nivel mundial. En los países del Norte este momento es caracterizado como crisis del modelo fordista y ha desatado, desde hace algún tiempo, un intenso debate en términos de las perspectivas de un nuevo orden productivo y societal. En términos muy suscitados se puede hablar de dos posiciones básicas.⁶⁴ Por un lado, está aquella que

64. Sobre los problemas que plantea esta formulación dicotómica del debate, Castillo (1994: 56-57) ha señalado, de manera

postula que los cambios en el mercado (competencia basada no sólo en precios sino cada vez más en la diferenciación y la calidad) impone la flexibilización de la producción a través de la especialización estableciendo un nuevo paradigma socio-técnico (Piore y Sabel, 1984). Y, por otro lado, está la que objeta que se esté ante un nuevo paradigma sino más bien ante una adaptación del modelo fordista ante la crisis (Boyer, 1990); o sea, lo que se estaría presenciando no es el fin de la era de la producción en masa sino de la producción en masa indiferenciada (Coriat, 1990). Además se ha argumentado que, en cualquier caso, el paradigma de la especialización flexible no representa un modo de regulación societal como lo ha sido el fordismo (Leborgne y Lipietz, 1992). Estas distintas posturas (la neofordista y la de especialización flexible) han proyectado este debate a nivel mundial especulando sobre sus consecuencias para los procesos acumulativos en el Sur.

Así, desde el enfoque de la especialización flexible, se postuló, inicialmente, la coexistencia entre el nuevo modelo y el fordista con la posibilidad de conformación de una economía internacional donde viejas industrias fordistas migrarían a la Periferia mientras la producción flexible se localizaría en los países avanzados (Piore y Sabel, 1984). En este sentido hay cierta coincidencia con el enfoque opuesto ya que desde el mismo se visualiza un desarrollo periférico basado en un neotaylorismo con actividades intensivas en mano de obra y rutinizadas dando lugar a un escenario donde predominaría el

lúcida, que "...esta forma de *pensar por oposición*, en este caso, fordismo *versus* especialización flexible, "obliga" o lleva consigo una serie de asunciones dicotómicas que limitan nuestra capacidad de entender los cambios en curso. Obligan a pensar en términos de *ruptura (antes y después)* en lugar de en términos de procesos complejos. Obliga a suponer la existencia de un modelo dominante, o que lo *tendrá* que ser en el futuro. Impide ver realidades organizativas (eventualmente) paralelas, simultáneas, la extensión de formas organizativas "en mancha de leopardo", incluso en una misma empresa. Y, además, impide ver en qué medida todas y cada una de esa formas organizativas forman parte de la misma realidad, son su cara y cruz".

orden liberal y existiría dualización societal (Leborgne y Li-pietz, 1992; Coriat, 1990). No obstante, desde la perspectiva de la especialización flexible se han revisado los postulados iniciales. Así, Storper (1988) ha argumentado que la especialización de productos hace que los mercados se globalicen lo que conlleva que la producción de transables deviene prioritaria. Esto supone que los procesos de industrialización periférica deben orientarse hacia la exportación, buscar la especialización y diferenciación de productos y, como corolario de lo anterior, la producción flexible resultaría ser imprescindible. De la misma manera Sabel (1988), revisando su postura inicial, piensa que el tipo de desarrollo acaecido en el Tercer Mundo y en especial en América Latina, basado en la industrialización sustitutiva de importaciones, presenta una doble oportunidad para el desarrollo del modelo de especialización flexible. Por un lado, este autor argumenta que la implementación parcial de la producción en masa, debido a los problemas de limitación del mercado interno y que se expresan en la existencia de una alta capacidad productiva ociosa, ha supuesto que la fábrica latinoamericana se organice como un conjunto de talleres semi-autónomos bajo el mismo techo recordando la configuración de productores artesanales independientes previa a la producción en masa. Pero, esta descentralización, es sólo condición necesaria pero no suficiente para la materialización de un sistema de especialización flexible; además se requiere la incorporación de tecnología programable y la constitución de redes de proveedores flexibles y seguros. Por otro lado, la segunda oportunidad residiría en el sector informal donde ciertos segmentos del mismo podrían evolucionar hacia una situación similar a la de los distritos industriales, siempre que se cumplan requisitos para la cooperación.

Las conclusiones del primer apartado del capítulo anterior, en el sentido de predominio de una situación de fordismo revitalizado con mantenimiento de precarización en el mercado laboral, sugieren que las visiones pesimistas son las que proveen un marco más adecuado para entender los efectos de la globalización sobre la configuración de nuevas relaciones

laborales en Centroamérica. No obstante, esta conclusión ha sido matizada de una doble manera y más bien lo que se muestra, a partir de la evidencia recabada, es la existencia de heterogeneidad y, por tanto, de situaciones diversas. Es decir, fordismo y especialización flexible representan únicamente referentes analíticos necesarios pero no suficientes. Se requiere contrastarlos con evidencia empírica para poder readecuar tales proposiciones y así tener una herramienta analítica pertinente que sirva para identificar escenarios reales y explicar sus lógicas de funcionamiento.⁶⁵

Para explicar tal heterogeneidad hay que retomar los tres elementos (características del mercado, tecnología y sistema de relaciones laborales) que impone la lógica de globalización. De estos tres elementos, el primero es ineludible pero no así los otros dos, al menos en un mediano plazo. Sin embargo, las características de este nuevo tipo de mercado incide de triple manera sobre la gestión de la fuerza laboral. Así, en primer lugar, impone claras tendencias a la desregulación del mercado de trabajo o, si fuera el caso como es el centroamericano, consolida y legitima la precariedad laboral ya existente. Segundo, el carácter supuestamente ilimitado del mercado permite una aplicación sin restricciones de los principios organizativos de inspiración taylorista-fordista. Y, tercero, la volatilidad del mercado y su énfasis en la calidad incita, por el contrario, al uso de modos basados en la especialización flexible.⁶⁶ Por consiguiente, la naturaleza del mercado de esta nueva dinámica industrializadora conlleva, por un lado, precarización de las

65. Esta conclusión coincide con la advertencia de De la Garza (1993: 63) que no tomar en cuenta especificidades pasadas y presentes latinoamericanas pueden llevar a plantear que el futuro de la región es el postfordismo.

66. Se debe aclarar que el uso de este término no significa, necesariamente, que se asuma su acepción "fuerte" como paradigma socio-técnico que fundaría un nuevo orden productivo y societal. En tanto que el propio fordismo no se logró consolidar en la etapa anterior, tomar postura en el debate entre neofordismo versus especialización flexible, no tiene sentido en un contexto como el centroamericano.

relaciones laborales y, por otro lado, combina tendencias tanto al fordismo como a la especialización flexible.

Pero, este tipo de tendencias generadas por el mercado son simplemente posibilidades y no se imponen—de manera inexorable—sobre los agentes del campo laboral. Por el contrario, es la acción de los mismos las que las materializan. Al respecto se puede formular varias observaciones con base en la evidencia disponible. Primero, las iniciativas en términos de cambios en el sistema de relaciones de trabajo suelen provenir de los empresarios, especialmente en términos de organización del proceso laboral. Segundo, tales iniciativas van a estar determinadas por el grado de internalización de una nueva cultura basada en principios de especialización flexible.⁶⁷ Y, tercero, en caso de presencia de sindicatos los mismos suelen quedar relegados a responder a tales iniciativas empresariales y limitando sus respuestas a las condiciones laborales (Hualde y Pérez Sáinz, 1994).

Este conjunto de reflexiones permiten hablar de dos tipos de tendencias en términos de globalización que conllevarían dos escenarios extremos en Centroamérica, quedando una serie de posibilidades intermedias que, probablemente, reflejen las realidades nacionales. En primer lugar, estaría aquel que se podría denominar como globalización de tipo espúreo sustentada en privilegios comerciales y, sobre todo, en la precariedad laboral. Es decir, sería una lógica que respondería, únicamente, a los requerimientos inmediatos del mercado sin tomar en cuenta los otros dos elementos ya señalados que implica la globalización: la dimensión tecnológica y los cambios en el modo de gestión de la fuerza laboral. La segunda tendencia sería de signo contrario y abordaría la globalización asumiendo los retos tanto tecnológico como laboral para afrontar de manera más eficiente la competencia en los nuevos mercados. En este sentido, existiría una cierta estrategia de desarrollo tecno-

67. Para un esbozo de cómo la cultura empresarial se ha desarrollado según distintas fases, a partir del anterior contexto de modernización, véase Dombois (1993).

lógico que si bien no podría sustentarse en la invención podría hacerlo en la imitación, como ha sido el caso con experiencias de industrialización tardía tales como algunas asiáticas. Y, por otro lado, implementaría nuevas modalidades de gestión de fuerza laboral que limitarían la precariedad laboral e incentivarían el involucramiento en el proceso de trabajo.⁶⁸

Desgraciadamente, los resultados analíticos del primer apartado del capítulo anterior insinúan que es hacia el primer tipo de tendencia y escenario que la región está evolucionando. En efecto, el tipo de desarrollo tecnológico que conlleva la nueva dinámica industrializadora está lejos de sustentarse en la automatización programable y las técnicas utilizadas buscan aprovechar el bajo costo de la mano de obra. Igual pasa con el tipo de relaciones laborales que configura, dimensión donde se podría esperar mayores innovaciones.⁶⁹ Precarización del mercado laboral y revitalización del fordismo, como situación más recurrente, apuntan en tal dirección. No obstante, hay que señalar que también se han detectado ciertos signos que se orientarían hacia el escenario no espúreo.

Por un lado, el hecho que el mercado imponga flexibilidad y calidad supone tendencias hacia el involucramiento como se han detectado en algunas plantas industriales exportadoras. Pero, hay que tener claro que este tipo de dinámica, para que sea efectiva, requiere de la existencia de contrapartidas explí-

68. En términos de articulación de firmas al proceso de globalización Gereffi (1994) ha propuesto cuatro tipos de escenarios: el de zonas de exportación con ensamblaje intensivo en mano de obra por compañías foráneas; producción de componentes (como autopartes) como insumos para países del Norte; contratos con firmas comercializadoras de tales países implicando la elaboración integral del producto; y, producción con su correspondiente red de distribución y mercadeo en países del Norte. En su mayoría los casos indagados en Centroamérica corresponden al primer escenario pero, como se ha mencionado para Guatemala, también hay casos del tercer escenario.

69. En este sentido se espera, debido al rezago tecnológico de América Latina, que se darán antes innovaciones de tipo organizacional que tecnológicas (Humphrey, 1993).

citas para los trabajadores. En este sentido, el punto de referencia es el modelo japonés o, mejor dicho, la "empresa ohniana" entendida más bien como conjunto de principios organizativos y no como prácticas concretas a replicar sin tomar en cuenta las especificidades nacionales.⁷⁰ Y, al respecto, hay que recordar que el famoso "círculo virtuoso" de este modelo parte de la inversión en recursos humanos que posibilita la polivalencia de la fuerza laboral favoreciendo así las innovaciones organizativas y tecnológicas tendientes al incremento de productividad junto a una mayor capacidad para la diferenciación y mejoras en la calidad. De esta manera, las mayores ganancias obtenidas garantizan la inversión en formación, activándose de nuevo esta dinámica virtuosa. En la base de la misma se encuentra la existencia de mercados internos de trabajo que permiten a la empresa la retención de trabajadores y a éstos contrapartidas (empleo por vida y salario por antigüedad y excelencia) por su involucramiento (Coriat, 1993: 90-91).⁷¹

Por otro lado, otro signo de posibilidades del escenario no espúreo lo constituyen experiencias como las de Sarchí en Costa Rica y San Pedro Sacatepéquez en Guatemala, analizadas en el capítulo precedente, que muestran aglomeraciones de pequeñas empresas con dinamismo dentro del contexto de la globalización. Las mismas plantean la posibilidad de configuración

70. El término "ohniana" es de Coriat (1993) y remite a T. Ohno, famoso ingeniero en jefe de Toyota, inventor del conocido método *Kan-Ban* ("justo a tiempo"). Se debe enfatizar que este método no se reduce a una simple estrategia de minimizar existencias sino que, en el fondo, busca la gestión óptima de recursos tanto en términos laborales como de nexos con proveedores.

71. No obstante, no hay que mitificar este modelo si bien esta crítica no es tarea inmediata en un contexto como el centroamericano. El "ohnismo", al igual que taylorismo, remite a un movimiento de racionalización del trabajo y, por tanto, a una estrategia de valorización de capital mediante el incremento de productividad (Coriat, 1993: 41). Bonazzi (1993: 10) ha precisado esta idea señalando que la intención de Ohno para obtener el máximo rendimiento era la de aplicar el taylorismo "al revés": no fragmentando las tareas de los obreros calificados sino sobrecargándoles de trabajo.

de lo que analógicamente podrían ser distritos industriales en el Norte. En este sentido su gran ventaja es la presencia de cierta socio-territorialidad que es la base de existencia de un distrito industrial (Becattini, 1992). La misma posibilita la activación y movilización de capital social que puede viabilizar esa combinación paradójica de competencia y cooperación que es característica fundamental de este tipo de experiencias.⁷² Por el contrario, experiencias localizadas en medios urbanos de naturaleza metropolitana hacen muy poco viable tal condición, al contrario de contextos más rurales, por la existencia de ciertos recursos comunitarios.

Pero, este tipo de situaciones no están exentas de problemas. Así, experiencias como las de San Pedro Sacatepéquez y Sarchí, se caracterizan por sus primitivismos tecnológico y organizativo del proceso de trabajo.⁷³ Pero, tal vez, el reto más inmediato lo plantea la poca especialización existente que no permite la organización de este conjunto de establecimientos en redes que es lo que identifica al distrito industrial (Sengenberger y Pyke, 1993). Con base en la misma se podría superar la competencia imitativa que se detecta en este tipo de experiencias centroamericanas, efecto perverso del dinamismo económico actual, y consolidarse en polos de desarrollo local donde

72. Piore (1992: 99-100), a partir de categorías filosóficas de Hanna Arendt, ha propuesto resolver esta contradicción considerando al distrito industrial como foro para la acción (espacio público de interacción humana). Así, la cooperación sería la cualidad de igualdad que posibilita el discurso y sus efectos diferenciadores. Y, la competencia se entendería más bien como forma de concepción y comprensión del proceso productivo, donde los propios actos adquieren significado en relación a los demás miembros de la comunidad.

73. Por su lado, experiencias como la de San Pedro Sacatepéquez, caracterizadas por la subcontratación, requieren también superar tales nexos de subordinación. El problema no radica en la subcontratación como tal sino en su carácter vertical y jerárquico. Sin tal ruptura el desarrollo de este tipo de experiencias, a pesar del gran dinamismo que puedan mostrar, es extremadamente frágil.

cooperación para el crecimiento y competencia innovativa se combinen.

Además de una estrategia de desarrollo tecnológico y la implementación de un nuevo modelo de relaciones laborales, una globalización de tipo no espúreo debe incorporar también eslabonamientos hacia atrás rompiendo con la lógica no integradora que parece predominar en la actualidad. Tales eslabonamientos no deben hacerse de manera tradicional, a través de relaciones verticales rígidas, sino con base en vínculos más cooperadores y horizontales con establecimientos proveedores de insumos. De nuevo, la "empresa ohniana" ofrece un marco de referencia ya que lo que se persigue es la institucionalización de la relación con proveedores incentivando —a la vez— la innovación de éstos (Coriat, 1993: 101-102). Esta dimensión de la globalización es la que se articula directamente con la problemática de la exclusión.

La evidencia disponible apunta al hecho que lo predominante es la dinámica de no integración que hace que se pueda hablar de tendencias hacia la dualización. Al contrario de la dinámica modernizadora previa donde lo que se materializó fue una sola estructura productiva aunque heterogénea, parecería que el posible nuevo modelo acumulativo apunta hacia la constitución de dos mundos distantes. Esta dualización no debe ser entendida como la configuración de sectores desarticulados entre sí sino más bien como dos polos: uno dinámico donde se incorporaría una pequeña porción de la población que se beneficiaría de ciertas ventajas de la globalización y otro que recogería la mayoría de la sociedad sumida en estado de pauperización. Esta caracterización tan primaria puede ser precisada un poco para el mundo del trabajo con dos ideas adicionales. Por un lado, no necesariamente toda la fuerza laboral incorporada al polo globalizado gozaría de todas las ventajas de tal incorporación. Y, por otro lado, la inserción en el mismo puede ser temporal dándose dinámicas de circulación de fuerza laboral entre ambos polos.

Este conjunto de reflexiones conllevan una serie de consecuencias sobre el mundo del trabajo que puede configurarse en el futuro próximo en Centroamérica.

La primera y más inmediata tiene que ver con la precarización laboral que históricamente ha caracterizado la región y que la nueva dinámica acumulativa, al menos en su expresión industrializadora tal como se ha argumentado en el capítulo anterior, parece reproducir. La misma tendría una doble consecuencia. Por un lado, no parecería que contribuya a la superación de la pobreza. La evidencia disponible muestra que los ingresos obtenidos en este tipo de ámbito ocupacional tienen más bien una naturaleza complementaria y, por tanto, ayudan a contener la pauperización pero no a erradicarla. O sea, como en el pasado, el salario no adquiere un carácter de ingreso familiar en el sentido que sea suficiente para garantizar la reproducción del respectivo hogar. Por otro lado, tal precarización insinúa que se estaría ante la redefinición del mercado laboral en términos de segmentación. O sea, en principio, se puede pensar que este tipo de industrialización no implica barreras para el acceso de la fuerza laboral como las de nivel de instrucción de la mano de obra o afiliación sindical como sucedió en el momento modernizador previo. No obstante, las políticas de contratación desarrolladas por las empresas, en términos de requerir fuerza de trabajo femenina y —sobre todo— joven, sugieren que otros tipos de criterios podrían operar para definir una nueva segmentación. De todas maneras, la cuestión relevante en términos de pobreza es que un mercado laboral abierto generalizaría la precariedad mientras que uno segmentado la recluiría a ese ámbito ocupacional. Obviamente, en esta segunda opción queda por dilucidar qué pasaría en el resto del mercado laboral. Intentar responder —al menos en parte— a ese interrogante lleva a plantearse los posibles escenarios de lo que se ha propuesto denominar como neoinformalidad.

Al respecto, se podría pensar, inicialmente, en tres escenarios. El primero, sería el de la informalidad de subsistencia, utilizando la tipología del segundo capítulo, donde este ámbito laboral sería sinónimo de economía de la pobreza. En un con-

texto de dualización societal, este escenario parecería altamente probable. Este tipo de situación representaría la continuación de la principal expresión de la informalidad que acaeció con la modernidad previa, generándose también por exclusión. No obstante, las causas últimas de tal génesis serían diferentes.⁷⁴ Previamente, siguiendo las acertadas proposiciones del PREALC al respecto, era el tipo de desarrollo tecnológico que privilegiaba las técnicas intensivas en mano de obra, el principal factor de generación de un excedente estructural de fuerza laboral que para sobrevivir autogeneraba empleo en actividades informales. En el nuevo escenario, por el momento lo que se observa, es un sesgo tecnológico de signo opuesto: intensivo en mano de obra. El excedente laboral se generaría más bien por la dinámica no integradora que hace que la base acumulativa sea restringida y que, por tanto, el volumen de fuerza laboral absorbido sea también limitado. Este primer escenario de la neoinformalidad se caracterizaría también por la escasez de recursos y su superación remite al problema de la equidad a nivel societal.

El segundo escenario se gestaría dentro del propio ámbito de la globalización y remitiría aquellas actividades subordinadas a tal dinámica, especialmente establecimientos subcontratados. Al respecto hay que aclarar que tales unidades económicas, en su gran mayoría, no pueden ser calificadas como informales según el criterio definitorio utilizado en este texto. No obstante, en tanto que el proceso de subcontratación puede generar una dinámica de ramificación, en sus terminales pueden incorporarse establecimientos de tipo informal. La posible dinamicidad generada por la subcontratación no significa necesariamente potencialidades de acumulación. Todo depende de la naturaleza de los nexos de subcontratación. En este

74. Pero, en este escenario no sólo se expresaría la pobreza estructural, que es lo que da continuidad con la situación anterior, sino que también se manifestaría la nueva pobreza, fruto de la crisis de los 80. Aquí se estaría ante una dimensión inédita que debe ser explorada con base en estudios empíricos.

sentido hay que rescatar lo mencionado párrafos anteriores, sobre los tipos de eslabonamientos. Si los mecanismos de subcontratación son de naturaleza horizontal, institucionalizados e incentivos de innovación, entonces se puede pensar en una dinámica acumulativa sostenida. Por el contrario, si se mantienen verticales, la dinamicidad es meramente coyuntural.

Finalmente, se tendría la configuración de aglomeraciones de pequeñas empresas dinámicas que ya se ha abordado con las experiencias de Sarchí y San Pedro Sacatepéquez.⁷⁵ Este sería, sin duda, el escenario más optimista y promisorio donde se puede presumir que sí habría generación suficiente de ingresos para superar la pauperización. Obviamente, estas comunidades son heterogéneas y pueden incluir establecimientos propiamente informales como también aquellos donde ya se ha operado una división del trabajo de tipo taylorista tal como se ha mostrado en los dos universos estudiados. Como ya se ha mencionado en párrafos anteriores, el gran recurso de este escenario es la existencia de socio-territorialidad y su gran desafío, la especialización para consolidar una dinámica que combine cooperación para el crecimiento con competencia con base en la innovación.

En este tercer escenario, es también importante retomar una idea ya esbozada referente a la espacialidad de este fenómeno. Se ha argumentado que contextos metropolitanos no son propicios a la constitución de este tipo de tejido socio-económico por la ausencia de recursos comunitarios que hace difícil configurar cierta socio-territorialidad y activar capital social. En este sentido, sería en los niveles más bajos del sistema urbano, en las fronteras con la ruralidad, que este tipo de escenario tienen mayores posibilidades de desarrollo. Aquí se abre todo un campo de análisis sobre el fenómeno informal muy poco conocido, desde la perspectiva espacial, ya que —como se mencionó en el segundo capítulo— la reflexión al respecto se ha

75. San Pedro Sacatepéquez, por la existencia generalizada de subcontratación, remite también al segundo escenario.

limitado a centros metropolitanos. Es decir, con la globalización la neoinformalidad se puede presentar una espacialidad distinta de la que predominó en el período anterior.

MOVIMIENTO SINDICAL, IDENTIDADES LABORALES Y SOCIEDAD

No se puede afirmar que el mundo del trabajo en Centroamérica, especialmente el gestado en la modernización de las décadas pasadas, haya configurado actores laborales (especialmente el sindical) con fuerte presencia societal como en otras latitudes de América Latina. Al respecto hay que recordar lo expuesto en el primer capítulo, en relación a la crisis política de la década pasada. Dentro de las masas populares que irrumpen en los 70, son el campesinado y el denominado sector urbano-marginal los que adquieren protagonismo, relegando al escuálido proletariado industrial a un segundo plano (Torres-Rivas, 1987a). En términos generales se puede decir que, salvo en algunos sectores productivos y sobre todo en el ámbito estatal, el movimiento laboral ha tenido poca incidencia. Por otro lado, hay que señalar que la crisis ha impactado de manera negativa sobre el sindicalismo por la destrucción de empleo que ha acaecido en sectores donde tal movimiento tiene más presencia; además en los países que sufrieron durante los ochenta conflictos bélicos hay que añadir la represión ejercida sobre las organizaciones de trabajadores. Por su parte, las políticas de ajuste estructural buscando la desregulación, la cual afecta de manera directa a las organizaciones sindicales, ha puesto a las mismas a la defensiva sin que pudieran plantear alternativas viables a tales políticas. Estos fenómenos se han traducido, en la mayoría de los países de la región, en un debilitamiento del movimiento laboral con la excepción relativa de Honduras y, en algunas coyunturas, en el caso salvadoreño. Por tanto, no es de extrañar que se haya hablado de crisis del sindicalismo en

Centroamérica (Rojas, 1988; CAAS-CEPAS, 1990). Incluso en ciertos casos, como en el sector privado costarricense, ha supuesto desplazamiento en términos de representatividad por otros actores como el solidarismo.

Una de las posibles causas sea que en la región, debido al carácter tardío del proceso industrializador sustitutivo de importaciones, no se llegó a configurar una cultura fabril sólida que orientara los comportamientos y las trayectorias laborales. Por ello no es de extrañar que las utopías ocupacionales se hayan orientado más bien hacia el trabajo por cuenta propia expresando un rechazo de la condición salarial a pesar de sus supuestos beneficios. Este fenómeno se refleja en el tipo de lógicas predominantes de movilidad hacia la informalidad en el caso de propietarios de este tipo de establecimientos. La evidencia muestra que las mismas no responden tanto a la imposibilidad de acceso al sector formal, sino que más bien resultan de la búsqueda de generación de ingresos no fijos para poder afrontar mejor la inflación y, sobre todo, del logro de la independencia laboral (Pérez Sáinz y Menjívar Larín, 1991).

Obviamente, el movimiento sindical no va a desaparecer y, a pesar de sus limitaciones, se ha mostrado como un actor menos efímero que otros que, en ciertas coyunturas, alcanzaron mayor protagonismo. No obstante, el futuro del movimiento sindical depende mucho de cómo aborde los cambios que está induciendo la globalización.

En este sentido, puede resultar orientador remitirse a lo que está teniendo lugar, en términos de acción sindical, en México. Si bien se está ante una realidad de mayores dimensiones y con cierta y peculiar tradición sindical, la heterogeneidad de situaciones que se detectan proveen varios escenarios que se podrían reproducir, con sus especificidades, en Centroamérica. Al respecto, De la Garza (1993: 194 y ss.) ha planteado cuatro situaciones que mostrarían cómo se está desenvolviendo la crisis del sindicalismo mexicano.⁷⁶

76. En el mismo sentido, y también para el caso mexicano, Pries (1993) ha planteado —de manera muy sugerente— tres escena-

La primera la denomina como "flexibilidad con pasividad y unilateralidad parcial" que es la que estaría asumiendo el sindicalismo oficial que percibe la crisis únicamente a nivel del Estado (el espacio privilegiado de su negociación) sin plantear ninguna propuesta a nivel productivo. De hecho, aunque es un ejemplo extremo de corporativismo, se puede pensar que sería un escenario recurrente en América Latina sabido que el interlocutor del movimiento sindical ha sido tradicionalmente el propio Estado.⁷⁷

La segunda línea sería la de "flexibilidad con unilateralidad máxima" que correspondería al nuevo sindicalismo que estaría desarrollándose en la industria maquiladora del Norte. Obviamente, este tipo de situación es de gran importancia para Centroamérica por las similitudes que se podrían presentar con la nueva dinámica industrializadora de la región. No obstante, al respecto, lo importante que se debe señalar es que, a partir de las opiniones expresadas por informantes empresariales en el estudio cuyos principales resultados se analizaron el capítulo precedente, hay un claro rechazo a las organizaciones sindicales con acusaciones de elitismo y corrupción.⁷⁸ Es decir, el empresariado no acepta –por el momento– la constitución de un actor laboral colectivo en este tipo de contexto; sólo en Costa Rica, se percibe al solidarismo como una alternativa al respecto.

rios de relaciones obrero-patronales en términos de flexibilidad: neo-taylorismo con flexibilidad externa, "paternalismo renovado" y flexibilidad concertada.

77. Al respecto, hay que recordar lo que siempre ha insistido Touraine (1987): los sindicatos son antes que nada parte del sistema político. Así, en su tipología de acción sindical la intervención política se impone a las capacidades movilizadora y negociadora.

78. En el caso de Guatemala tales acusaciones se acompañan también del calificativo de títeres del sindicalismo estadounidense por las reformas al Código del Trabajo que se tuvieron que legislar para limitar la extrema precariedad de las relaciones laborales en la maquila en ese país.

La tercera situación la denomina este autor, de "flexibilidad con bilateralidad". En la misma hay propuesta sindical sobre la reestructuración productiva, lo que supone aceptar la misma pero de manera negociada.⁷⁹ Esta vía aparece como la más promisoría para los sindicatos pero supone un cambio profundo de su estrategia. En este sentido resulta pertinente remitirse a las propuestas que ha formulado Campero (1993) respecto a los desafíos que afronta el movimiento laboral en América Latina y que podrían tener pertinencia para Centroamérica.

Este autor parte de la premisa que no se puede hablar en la actualidad de crisis del movimiento sindical, ya que no ha sido sustituido por otras formas de representación.⁸⁰ Lo que sí estaría cuestionado es su modelo de acción histórica gestado en el período previo de modernización. En este sentido, este autor, identifica tres grandes retos que afronta el movimiento sindical. El primero se relaciona con la necesidad de formular e implementar una estrategia que asuma la ofensiva de los cambios en distintos campos (política activa de concertación; respuestas adaptativas a la flexibilización del mercado laboral; asociación entre salario y productividad; seguridad social que contemple nuevas formas de trabajo; y, control de derechos laborales).⁸¹ El segundo reto remite a la necesidad de buscar nuevas formas de representación. Y, finalmente, este autor postula que el movimiento sindical debe construir un nuevo imaginario social que, recuperando la memoria histórica, asuma los cambios que están acaeciendo. En este último sentido dos serían las tareas: desarrollar una visión multidimensional que pueda articular tanto democracia con desarrollo como

79. En el caso de México supone también redefinir la relación corporativa con el Estado buscando ganancias políticas mutuas (De la Garza, 1993: 195).

80. En el caso de Costa Rica, esto no resulta cierto en el sector privado ya que el sindicalismo, como ya se ha mencionado, ha sido desplazado por el solidarismo en términos representacionales.

81. Este tipo de propuestas coinciden con las postuladas por autores como Godio (1992).

crecimiento con equidad; y, aceptar a la empresa como el "locus" privilegiado de acción sindical ya que en ella se operan los cambios.

Finalmente, estaría la línea de "derrota y unilateralidad parcial empresarial". Como es de suponer es la situación más desventajosa para el sindicalismo, mostrando su incapacidad de visualizar los cambios que introduce la crisis.

Pero, en términos de construcción societal es igualmente importante explorar qué tipos de sujetos laborales se están conformando con esta reestructuración. Esto supone remitirse a las dos problemáticas tratadas en este texto: por un lado, la informalidad y, por otro lado, la nueva dinámica industrializadora. Al respecto sería importante explorar la naturaleza de tales sujetos con base en sus identidades laborales ya que darían pistas sobre sus posibles orientaciones y acciones.

Respecto a la informalidad, obviamente, hay que aclarar que no se está hablando de un nuevo sujeto sino de uno antiguo pero que nunca fue tomado en cuenta siendo estigmatizado como atrasado y marginal. Además de esta aclaración, son varias las observaciones que se pueden formular. Primero, no hay que olvidar su naturaleza profundamente heterogénea por lo que habría que hablar más bien de pluralidad de sujetos. Segundo, con base en evidencia empírica disponible, el mundo informal se muestra como un ámbito de relaciones más bien horizontales y donde las jerarquías se ven minimizadas ya que otros factores como el reconocimiento de la experiencia o los vínculos familiares permean las relaciones laborales de manera significativa. Esto supone que no se está, en el caso de propietarios de medios de producción, ante una identidad de tipo empresarial sino al contrario la autopercepción del trabajador(a) perdura. Este hecho remite, justamente, al marco interpretativo sobre informalidad, propuesto en el segundo capítulo, ya que el involucramiento del(de la) propietario(a) en el proceso laboral supone la generación de toda una cultura del trabajo propia que no puede ser entendida como el negativo de la cultura fabril o empresarial. Y, tercero, con ciertas excepciones,

fundamentalmente la de vendedores callejeros, en momentos de hostigamiento por parte del poder municipal para recortar su espacio de trabajo, no se detecta desarrollo de acciones colectivas. Por el contrario, existen fuertes tendencias hacia la individualización y la fragilidad de los mercados donde operan, signados por una feroz competencia entre los propios informales, sería la principal causa de tal tendencia atomizadora. Es decir, la informalidad se presenta como un ámbito poco propicio para la constitución de identidades colectivas.⁸² Esta dificultad de construcción de identidad colectiva persistiría en los dos primeros escenarios de la neoinformalidad: el de subsistencia y el de subordinación. Distinto es el panorama que se puede observar en contextos comunitarios con aglomeraciones de pequeñas empresas dinámicas que representan, como se mencionó, el escenario más prometedor para la neoinformalidad. En este caso, si bien el éxito económico genera cierta competencia perversa que disgrega e incita a la atomización de los sujetos, se mantienen e incluso se refuerzan identidades comunitarias. La activación y movilización de capital social en este tipo de dinámica conlleva acciones de signo colectivo. Es decir, en este tipo de contexto la globalización no suele desestructurar socialmente sino que redefine identidades colectivas.

En cuanto a la fuerza laboral inserta en la nueva dinámica industrializadora habría un par de reflexiones básicas que podrían formularse de carácter hipotético ya que se está ante una problemática inexplorada. Por un lado, no hay que olvidar que se trata, fundamentalmente, de trabajadoras jóvenes lo cual tiene una doble significación. Por un lado, su condición de mujeres supone que la dimensión de género debe tener incidencia importante al respecto. Y, por otro lado, su juventud sugiere que se está al inicio de trayectorias laborales donde las orientaciones no están aún definidas y, por tanto, no se puede

82. Estas son reflexiones basadas en casos de estudio en Ciudad de Guatemala (Pérez Sáinz, 1992) que la evidencia a nivel centroamericano parece respaldar (Goldenberg y Acuña, 1994).

esperar identidades claras al respecto.⁸³ Y, por otro lado, la evidencia recabada en el estudio regional realizado, mencionado en el capítulo precedente, muestra —de manera inobjetable— que no existe mayor identificación con la respectiva empresa. La mayoría de las trabajadoras están dispuestas a abandonar el actual empleo tan pronto como puedan, sin que necesariamente medien razones de mejora salarial o de otra índole. Es decir, se estaría ante un ámbito laboral que no genera mayor identificación y más bien se puede pensar que este tipo de ocupación es percibida como transitoria.

La combinación de estos elementos permite formular algunas hipótesis sobre el tipo de identidad de esta fuerza de trabajo. Primero, si bien no hay mucha historia ocupacional a replantearse en términos del actual empleo, se podría esperar que éste no se proyectaría hacia el futuro en términos de utopía laboral. Segundo, debido a la precariedad que signa este tipo de ocupación, el trabajo tendería a percibirse ante todo como un medio de subsistencia antes que un fin como sí mismo que pueda estructurar un proyecto biográfico.⁸⁴ Tercero, la identidad laboral se desplazaría entre el espacio de la propia empresa y el externo, por la incidencia que puede tener sobre tal proceso de identidad dos elementos: los estilos de consumo dada la juventud de esa fuerza laboral y los roles domésticos dada la condición de género de esa mano de obra.⁸⁵ Y, la configuración de

83. Debe tenerse en cuenta que la constitución de identidad requiere del manejo de un discurso biográfico (Giddens, 1991).

84. Esta percepción instrumental del trabajo ha sido captada —de manera nítida— en el estudio de historias laborales de trabajadores indígenas en Ciudad de Guatemala, caracterizados justamente por su alta y permanente precariedad laboral (Pérez Sáinz, Camus y Bastos, 1992).

85. En términos de los distintos tipos de procesos de identidad laboral (de empresa, oficio, de red y externa al trabajo) propuestos por Dubar (1991: 257-262), parecería que se estaría ante el último tipo. No obstante, esta sugerente tipología necesitaría ser confrontada con evidencia empírica para que resulte útil para explicar realidades como la centroamericana.

una identidad colectiva y su posible expresión organizativa se restringiría al ámbito de la empresa y, difícilmente, se proyectaría a contextos más amplios.

Se quiere finalizar con algunas reflexiones sobre el tipo de sociedad que se estaría configurando con todos estos cambios. Para llevar a cabo tal ejercicio, es difícil tomar algún marco de referencia ya que los análisis de tipo totalizante, que tanto abundaron en los 60 e inicios de los 70, como la teoría de la dependencia, brillan por su ausencia en la actualidad.⁸⁶ No obstante, hay una excepción importante que es la de un estudio de larga data de América Latina y que puede servir de referente. Estamos hablando de Touraine (1987) y sus propuestas sobre el modelo latinoamericano.

De los distintos modelos de desarrollo postulados por este autor con base en tres tipos de variables (cambios culturales o modernización; relaciones estructurales entre actores sociales; y, naturaleza de la élite dominante), el latinoamericano corresponde al tipo dependiente. El mismo está configurado tanto por elementos positivos (alta tasa de inversión y elevada participación político-cultural en contextos urbanos) como negativos (carácter dependiente del capitalismo y segmentación de los actores sociales). La combinación de ambos genera una serie de tensiones. Así, los límites que impone la dependencia al desarrollo capitalista supone un bajo rendimiento de las inversiones y su correlato en altos niveles de consumo conspicuo. Por otro lado, ese mismo desarrollo dependiente, expresado en términos de elevadas tasas de subempleo, combinado con la alta participación política-cultural, desplazan el ámbito de expresión de las demandas sociales de la producción a la ciudad. Y, esa misma elevada participación política-cultural con actores segmentados implica el predominio del sistema político como escenario de la acción colectiva donde los grupos dirigentes

86. En este sentido se quiere enfatizar de nuevo en la necesidad de recuperar un pensamiento propio latinoamericano que busque explicar las peculiaridades del desarrollo de la región como se hizo décadas atrás (Kay, 1989).

muestran mayor capacidad organizativa que los sectores subalternos (Touraine, 1987: 26-35).

Lo que interesa de las características de este modelo son sus consecuencias en términos de constitución de actores ya que son los mismos los que producen la sociedad. En este sentido, Touraine apunta a cuatro elementos básicos para entender la acción colectiva en un contexto como el latinoamericano. El primero tiene que ver con la segmentación de las categorías económicas, especialmente en términos de dualización, y que remite a la heterogeneidad estructural que ha signado la modernización de la región. Esto supone la falta de correspondencia entre situación y acción. Segundo, la ya mencionada dualización de categorías económicas es producto del carácter dependiente del modelo que integra sólo de manera limitada a parte de la población y de los recursos. Tercero, el alto dinamismo del modelo posibilita la movilidad implicando disociación entre situación colectiva y experiencia personal. Y, finalmente, la elevada participación cultural y, sobre todo, política supone la fusión de categorías sociales con políticas. Todos estos elementos llevan a este autor a concluir que en América Latina no se está ante categorías puras, como las de clase, sino mixtas y los actores –por su naturaleza socio-política– desarrollan conductas heterogéneas y que, por tanto, no se puede hablar de movimientos sociales, en el sentido fuerte del término, sino más bien de movimientos o luchas históricos (Touraine, 1987: 43-48).

Este conjunto de reflexiones, sintetizadas en los dos párrafos precedentes, tienen como referente a América Latina en el período de modernización previa a la crisis de los 80. Interesa ahora retomar este conjunto de ideas, especialmente las referidas a la constitución de actores, y contrastarlas con la realidad centroamericana y los cambios a los que ha estado sometida en los últimos años para poder vislumbrar qué tipo de sociedad se estaría gestando. Hay que advertir que este ejercicio se restringe a los procesos que han sido analizados en el presente texto; es decir, es una reflexión desde el mundo del trabajo.

Respecto a la dualización, el interrogante central es si seguirá prevaleciendo la dinámica de no integración como sucede en la actualidad; de ser así, se reforzaría la tendencia dualizadora. De hecho, se puede decir que las imágenes proyectadas décadas atrás referidas a lo que aquel entonces se denominó marginalidad, tendrían más vigencia hoy en día. De nuevo, hay que recordar que este escenario de dualización no debe concebirse como la configuración de dos mundos desarticulados entre sí. Respecto a las categorías definidas en términos de trabajo, que son las que conciernen primordialmente a este análisis, hay que mencionar lo siguiente: si la estructuración del mercado laboral permite la circulación de mano de obra entre los dos polos, se puede pensar que el tipo de trayectorias laborales y los procesos de constitución de identidad tenderían acentuar más la falta de correspondencia entre situación y acción que se ha dado en el pasado.

En relación a este fenómeno de la dualización es importante llamar la atención que la misma no se explicaría, como ha postulado Touraine para el período modernizador previo, por el carácter dependiente del modelo. La utilización del término dependiente remite, como contraposición, a la viabilidad de un desarrollo nacional autónomo. Pero, la lógica de la globalización supone transcender el marco nacional como referente de desarrollo por lo que tales alternativas (desarrollo dependiente vs. desarrollo nacional) quedarían relegadas históricamente a un segundo plano, al menos por el momento. O sea, se estaría ante un posible cambio sustancial cuya interpretación va mucho más allá de los objetivos del presente trabajo. Por consiguiente, la dualización adquiriría significados nuevos y, de hecho, hay que llamar la atención que la misma es un fenómeno que hoy en día se puede observar también en el Norte que estuvo caracterizado en el período anterior por fuertes tendencias hacia la homogeneidad socio-económica inducidas por el orden fordista prevaleciente de la postguerra.

Se puede argumentar que el tercer elemento en la configuración de actores sociales (la disociación entre acción colectiva y experiencia personal) estaría sometido a tendencias opuestas.

Así, por un lado, se puede pensar que en un nuevo orden societal signado por la exclusión, la movilidad vertical —en el sentido de ascenso dentro de la estructura social— tendería a limitarse. En este sentido, los comportamientos individuales se determinarían más por elementos situacionales compartidos con otros agentes y la mencionada disociación se reduciría. Sin embargo, por otro lado, parecerían que los mercados laborales se estarían estructurando con otros criterios de segmentación que permitirían trayectorias laborales más libres. Es decir, se estarían favoreciendo experiencias personales desligadas de las orientaciones de la acción colectiva.

Finalmente, la fusión de categorías sociales con políticas se ve cuestionada por dos fenómenos. Por un lado, estarían los procesos de democratización de la región que abren espacios de expresión de demandas sociales que antaño fueron respondidas por la violencia estatal. Esto supone que la separación de lo político de lo económico y lo social debería manifestarse de manera más nítida. Y, por otro lado, hay que recordar que la estrategia de ajuste estructural que prevalece en la región conlleva el debilitamiento del Estado que ha sido un referente de interlocución para los movimientos sociales. No obstante, esta segunda observación se debe relativizar en el caso centroamericano, comparado con otros en América Latina, ya que —con la excepción costarricense y la experiencia sandinista— no se han constituido Estados sólidos.⁸⁷ Pero ambos fenómenos, procesos democratizadores y reforma estatales, apuntan a que la previa fusión de categorías sociales con políticas debería debilitarse en la neomodernidad.

Resumiendo, se puede postular —de manera hipotética por supuesto— la existencia de varios elementos que incidirían en la configuración de actores en el nuevo orden societal. Primero, la dualización, que respondería a la dinámica no integradora que está imponiendo el tipo de globalización que se sigue en

87. Lo que sí ha acaecido es la existencia de fuertes aparatos estatales, en concreto las instituciones armadas. En este sentido, Guatemala sería el caso más paradigmático.

Centroamérica, se profundizaría acentuando la separación entre situación y acción. Segundo, la disociación entre acción colectiva y experiencia personal se vería cruzada por dinámicas encontradas. Y, tercero, parecería que la fusión entre lo social y lo político se relativizaría. Esto supone que se puede pensar en tendencias de signo opuesto en la constitución de actores sociales. Así, la dualización mantendría la existencia de categorías mixtas y, por tanto, de conductas heterogéneas aunque, probablemente, con significados distintos a los de antaño que habrá que descifrar mediante estudios concretos. Mientras que el cuestionamiento de la fusión de categorías sociales y políticas operaría en el sentido contrario. Y, por su parte, la disociación entre acción colectiva y experiencia personal puede aminorarse o, por el contrario, incrementarse. Es decir, como siempre, el orden societal no está predeterminado y va a depender de la propia acción social.

En este sentido, lo importante que se debe tener en cuenta es la preeminencia que está adquiriendo el mercado en todo este proceso de reestructuración productiva y societal que es el trasfondo crucial de lo que está acaeciendo. Se puede decir que el momento previo de modernización se ha caracterizado por el predominio del Estado sobre el mercado y la sociedad si bien, como ya se ha mencionado, tal importancia hay que matizarla en algunas situaciones centroamericanas. O sea, la sociedad fue tutelada por el Estado lo cual implicaba una relación asimétrica desfavorable a aquella. Con las transformaciones actuales es obvio que tal preeminencia está cambiando y es el mercado el que emerge como el elemento organizador central del nuevo orden.⁸⁸ Este predominio puede implicar una colonización mercantil de la sociedad cuyo principal resultado sería que los

88. Al respecto, es interesante resaltar la dimensión metafórica del discurso neoconservador que justifica esta preeminencia del mercado por su "vigorosidad" ante la "blandenguería" de la política social (Lehmann, 1990: 76-77). Es decir, se presenta al mercado, al contrario del Estado y de la propia sociedad, como el elemento que puede constituir un orden sólido.

procesos de identidad con proyección colectiva se tornarían cada vez más difíciles. Las reflexiones que se han hecho en este texto sobre la atomización de sujetos en el mundo de la informalidad y el tipo de identidades que surgirían con las trayectorias laborales que se posibilitan en la nueva dinámica industrializadora, apuntan hacia este escenario pesimista. Sobre él planea la sombra del nahual transgresor que augura malos tiempos para la región.

Sin embargo, centralidad del mercado no significa, inevitablemente, supeditación de la sociedad al mismo. Las experiencias de comunidades dinámicas dentro del marco de la globalización, como se han analizado en este texto, apuntan la posibilidad de un escenario distinto. Hay que recordar que todo tipo de transacción mercantil se enmarca dentro de relaciones socio-culturales que lo viabilizan. En este sentido, la propia dinámica del mercado posibilita la activación de capital social lo que conlleva a su vez el despliegue de identidades comunitarias. O sea, hay potencialidades para que la sociedad no se fragilice sino, al contrario, se fortalezca y afronte al mercado y al Estado en términos de simetría. En este sentido, el gran desafío es poder movilizar este tipo de tendencias para que el nahual transformador no se desvanezca para Centroamérica.

BIBLIOGRAFÍA

- Annis, S. *God and Production in a Guatemalan Town*, (Austin, University of Texas Press). 1987
- Baumeister, E. "La agricultura centroamericana en los ochenta", *Polémica*, Nos.14-15. 1991
- Becattini, G. "El distrito industrial marshalliano como concepto socio-económico" en F.Pyke, G.Becattini y W.Senegenberger (comps.): *Los distritos industriales y las pequeñas empresas.I*, (Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social). 1992.
- Bonazzi, G. "Modelo japonés, toyotismo, producción ligera: algunas cuestiones abiertas", *Sociología del Trabajo*, No.18. 1993.
- Bourdieu, P. *La distinction. Critique sociale du jugement*, (Paris, Minuit). 1979
- *Le sens pratique*, (Paris, Minuit). 1980.
- Boyer, R. "La informatización de la producción y la polivalencia" en E.Gutiérrez Garza(coord.): *La ocupación del futuro. Flexibilización y desregla-*

- mentación laboral*, (México, Fundación Friedrich Ebert-México/Nueva Sociedad). 1990.
- Bulmer-Thomas, V. *La economía política de Centroamérica desde 1920*, (Tegucigalpa, BCIE). 1989.
- CAAS-CEPAS *El sindicalismo y la crisis centroamericana*, (Heredia, CAAS-CEPAS). 1990.
- Campero, G. "Sindicalismo en los 90: desafíos y perspectivas", *Economía y Trabajo*, No.2. 1993.
- Cancian, F. *Economía y prestigio en una comunidad maya*, (México, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes/Instituto Nacional Indigenista). 1989.
- Castells, M. y Portes, A. "World Underneath: The Origins, Dynamics and Effects of the Informal Economy" en A. Portes, M. Castells y L. Benton (eds.), *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries*, (Baltimore, The Johns Hopkins University Press). 1989.
- Castillo, J.J. "¿De qué postfordismo me hablas? Más sobre la reorganización productiva y la organización del trabajo". *Sociología del Trabajo*, No.21. 1994.
- Coriat, B. *L'atelier et le chronomètre. Essai sur le taylorisme, le fordisme et la production en masse*, (Paris, Christian Bourgeois). 1979.
- *L'atelier et le robot. Essai sur le fordisme et la production en masse à l'age de l'électronique*, (Paris, Christian Bourgeois). 1990.
- *Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa*, (Madrid, siglo XXI). 1993.

- De la Garza, E. "Reestructuración productiva y respuesta sindical en América Latina (1982-1992)", *Sociología del Trabajo*, No.19. 1993a.
- *Reestructuración productiva y respuesta sindical en México*, (México, UNAM/UAM). 1993b.
- DGEC *Encuesta nacional de hogares empleo y desempleo*, (San José, Dirección General de Estadística y Censos). 1981, 1986, 1989.
- Dombois, R. "Modernización empresarial: reto para las relaciones industriales en América Latina" en R.Dombois y L.Pries (eds.): *Trabajo industrial en la transición: experiencias de América Latina y Europa*, (Caracas, Fundación Friedrich Ebert de México/El Colegio de Puebla/Nueva Sociedad). 1993.
- Dubar, C. *La socialisation. Construction des identités sociales et professionnelles*, (Paris, Armand Colin). 1991.
- FLACSO/IICA. *Centroamérica en cifras*, (San José, FLACSO/IICA). 1991.
- Franco, E. y Sojo, C. *Gobierno, empresarios y políticas de ajuste*, (San José, FLACSO). 1992.
- Frank, R.H. "Rethinking Rational Choice" en R.Friedland y A.F.Robertson (ed.): *Beyond the Market Place. Rethinking Economy and Society*, (New York, Aldine de Gruyter). 1990.
- Friedland, R. y Robertson, A.F. "Beyond the Marketplace" en R.Friedland y A.F.Robertson (ed.). 1990.
- Fröbel, F.; Heinrichs, J. y Kreye, O. *The New International Division of Labour*, (Cambridge, Cambridge University Press). 1980.

- Funkhouser, E. "Central American Labor Markets: What Do We Know?", *ponencia* presentada al Latin American Studies Association, Atlanta, 12 de marzo. 1994.
- Gallardo, M. E. y López, J. R. *Centroamérica. La crisis en cifras*, (San José, FLACSO/IICA) 1986.
- García, N. "Ajuste estructural y mercados de trabajo", *Crítica y comunicación*, No.1, (Lima, OIT). 1991.
- García Canclini, N. *Culturas híbridas. Estrategias para entrar y salir de la modernidad*, (México, Grijalbo/Consejo Nacional para la Cultura y las Artes). 1989.
- García-Huidobro, G. "El sector informal urbano en Panamá", Mimeo, Panamá. 1991.
- Garnier, L. "La economía centroamericana en los ochenta: ¿nuevos rumbos o callejón sin salida?" en E. Torres-Rivas (ed.): *Historia general de Centroamérica. Historia inmediata (1979-1991)*, (Madrid, FLACSO/Sociedad Estatal Quinto Centenario). 1993.
- Gereffi, G. Mexico's Maquiladoras in the Context of Economic Globalization, *ponencia* presentada al Seminario "Las maquiladoras en México. Presente y futuro del desarrollo industrial", Tijuana, mayo, 1994.
- Giddens, A. *Modernity and Self-Identity. Self and Society in the Late Modern Age*, (Stanford, Stanford University Press). 1991.
- Godio, J. "Reestructuración del mercado laboral y estrategia sindical", *Nueva Sociedad*, No.124. 1993.

- Goldenberg, O. y Acuña, V.H. *Género en la informalidad. Historias laborales centroamericanas*, (San José, FLACSO). 1994.
- Granovetter, M. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, Vol.91, No.3. 1985.
- Güendell, L. y Rivera, R. "Los Fondos Sociales en Centroamérica", *Cuadernos de Ciencias Sociales*, No.64, (San José, FLACSO). 1993.
- Hualde, A. y Pérez Sáinz, J.P. "La gestión laboral en los tiempos de la globalización. Reflexiones desde la experiencia maquiladora en México y Centroamérica", *Sociología del Trabajo*, No.22. 1994.
- Humphrey, J. *New Issues in the Sociology of Work*, ponencia presentada en el Primer Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo, México, Noviembre. 1993.
- INE *IX Censo de Población*, (Guatemala, Instituto Nacional de Estadística). 1985.
- *Encuesta Nacional Socio-demográfica. Empleo. Total República*, (Guatemala, Instituto Nacional de Estadística). 1987, 1990.
- Iranzo, C. *Círculos de calidad en Venezuela. Dilema para trabajadores y patronos*, (Caracas, ILDIS/Nueva Sociedad). 1991.
- Haan, H.C. "El sector informal en Centroamérica", *Investigaciones sobre Empleo*, No.26, (Santiago, PREALC). 1985.
- Harvey, D. *The Condition of Postmodernity. An Enquiry into the Origins of Cultural Change*, (Cambridge, Blackwell). 1989.

- Kay, C. *Latin American Theories of Development and Underdevelopment*, (London, Routledge). 1989.
- Klein, E. y Tokman, V. "Sector informal: una forma de utilizar el trabajo como consecuencia de la manera de producir y no viceversa. A propósito del artículo de Portes y Benton", *Estudios Sociológicos*, Vol. VI, No.16. 1988.
- Leborgne, D. y Lipietz, A. "Ideas Falsas y Cuestiones Abiertas sobre el Postfordismo", *Trabajo*, No.8. 1992.
- Lehmann, D. *Democracy and Development in Latin America. Economics, Politics and Religion in the Post-War Period*, (Philadelphia, Temple University Press). 1990.
- Lipietz, A. "Towards Global Fordism", *New Left Review*, No.132. 1982.
- López, J.R. "Los orígenes económicos de la crisis en Centroamérica" en E. Rivera Urrutia et al.: *Centroamérica. Política económica y crisis*, (San José, ICADIS/DEI). 1986.
- Maldonado, C. "Formas sociales de producción. Un modelo alternativo de interpretación del llamado sector informal de la economía urbana" en D. Carbonetto et al. *El sector informal urbano en los países andinos*, (Quito, ILDIS/CEPESIU). 1985.
- Menjívar, R. y Pérez Sáinz, J.P. (comp.) *Informalidad urbana en Centroamérica. Evidencias e interrogantes*, (Guatemala, FLACSO/ Fundación Friedrich Ebert). 1989.
- (coord.) *Ni héroes ni villanas. Género e informalidad en Centroamérica*, (San José, FLACSO). 1993.

- Menjívar, R. y Trejos, J.D. *La pobreza en América Central*, (San José, FLACSO). 1992.
- Meznera, J. "Notas sobre la segmentación de los mercados laborales urbanos", *Documentos de Trabajo*, No.289, (Santiago, PREALC). 1987.
- "Informal sector as PREALC". Mimeo. Santiago 1990.
- Pérez Sáinz, J P. *Respuestas silenciosas. Proletarianización urbana y reproducción de fuerza de trabajo en América Latina*, (Caracas, FLACSO /UNESCO/Nueva Sociedad). 1989.
- *Informalidad urbana en América Latina. Enfoques, problemáticas e interrogantes*, (Caracas, FLACSO/ Nueva Sociedad). 1991.
- "Informalidad e identidades sociales en el Area Metropolitana de Guatemala", *Revista Europea de Estudios Latinoamericanos y del Caribe*, No.52. 1992.
- (Coord.) *Globalización y fuerza laboral en Centroamérica*, (San José, FLACSO). 1994.
- Pérez Sáinz, J.P. y Menjívar Larín, R.(coords.) *Informalidad Urbana en Centroamérica. Entre la acumulación y la subsistencia*, (Caracas, FLACSO/Nueva Sociedad). 1991.
- Pérez Sáinz, J.P., Camus, M. y Bastos, S. *...todito, todito es trabajo. Indígenas y empleo en Ciudad de Guatemala*, (Guatemala, FLACSO). 1992.
- Pérez Sáinz, J.P. y Leal, A. "Pequeña empresa, capital social y etnicidad: el caso de San Pedro Sacatepéquez", *Debate*, No.17, (Guatemala, FLACSO). 1992.

- Pérez Sáinz, J.P. y Cordero, A. "*Sarchí: Artesanía y capital social*". San José, FLACSO. Próxima publicación.
- Petersen, K. *The Maquiladora Revolution in Guatemala*, (Yale, Orville H. Schell, Jr. Center for International Human Rights at Yale Law School), Occasional Paper Series, 2. 1992.
- Piore, M. "Obra, trabajo y acción: experiencia de trabajo en un sistema de producción flexible" en F. Pyke, G. Becattini y W. Sengenberger (comps.). 1992.
- Piore, M. y Sabel, C. *The Second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity*, (New York, Basic Books). 1984.
- Portes, A. y Benton, L. "Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación", *Estudios Sociológicos*, Vol.V, No.13. 1987.
- Portes, A. y Schauflyer, R. "Competing Perspectives on the Latin American Informal Sector", *Population and Development Review*, Vol.19, No.1. 1993.
- Portes, A. y Sensenbrenner, J. "Embeddeness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action", *American Journal of Sociology*, Vol.98, No.6. 1993.
- PREALC *Cambio y polarización ocupacional en Centroamérica*, (San José, EDUCA/PREALC). 1986.
- Pobreza y empleo en Centroamérica y Panamá, *documento*, (Panamá, PNUD/OIT/PREALC). 1992.
- Pries, L. "El reto de la flexibilidad y las relaciones obrero-patronales en México" en R. Dombois y L. Pries (eds). 1993.

- Roberts, B. "The Informal Sector in Comparative Perspective" en M.E. Smith (ed.): *Perspectives on the Informal Sector*, (Lanham, University Press of America). 1989.
- Rojas, M. El sindicalismo centroamericano en la crisis. Una perspectiva comparativa, ponencia presentada al VIII Congreso Centroamericano de Sociología, Guatemala, 1988.
- Rosenbaum, "El nagualismo y sus manifestaciones en el Popol Vuh" en R.M. Carmack y F. Morales Santos (eds.): *Nuevas perspectivas sobre el Popol Vuh*, (Guatemala, Piedra Santa). 1983.
- Sabel, C. "Changing Models of Economic Efficiency and Their Implications for Industrialization in the Third World" en A. Foxley, M.S. McPherson y G. O'Donnell (eds.): *Development, Democracy and the Art of Trespassing. Essays in Honor of Albert O. Hirschman*, (Notre Dame, University of Notre Dame). 1988.
- Sengenberger, W. y Pyke, F. "Distritos industriales y regeneración económica local: cuestiones de investigación y política", en F. Pyke y W. Sengenberger (comps.): *Los distritos industriales y las pequeñas empresas*. III, (Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social). 1993.
- Smith, W.R. *El sistema de fiestas y el cambio económico*, (México, Fondo de Cultura Económica). 1981.
- Souza, P.R. y Tokman, V. "El sector informal urbano", en P.R. Souza y V. Tokman (coord.): *El empleo en América Latina*, (México, Siglo XXI). 1976.

- Swedberg, R. y Granovetter, M. "Introduction" en M. Granovetter y R. Swedberg: *The Sociology of Economic Life*, (Boulder, Westview Press). 1992.
- Storper, M. "Industrialization and the regional question in the Third world: lessons of postimperialism; prospects of post-Fordism", *ponencia* presentada a la Conferencia sobre "Trends and challenges of urban restructuring", Rio de Janeiro 26-30 de septiembre, 1988.
- Tokman, V.E. "Dinámica del mercado del trabajo urbano: el sector informal urbano en América Latina" en R. Kautzman y J.L. Reyna (comp.): *Fuerza de trabajo y movimientos laborales en América Latina*, (México, el Colegio de México). 1979.
- "El sector informal: quince años después", *El Trimestre Económico*, No.215. 1987.
- Torres-Rivas, E. "¿Quién destapó la caja de Pandora?" en D. Camacho y M. Rojas (comp.): *La crisis centroamericana*, (San José, EDUCA/FLACSO). 1984.
- "Notas para comprender la crisis política centroamericana" en J. Labastida et al.: *Centroamérica. Crisis y política internacional*, (México, Siglo XXI). 1985.
- "Escenarios, sujetos, desenlaces. Reflexiones sobre la crisis centroamericana" en E. Torres-Rivas: *Centroamérica: la democracia posible*, (San José, EDUCA/FLACSO). 1987a.
- "Sobre la teoría de las dos crisis en Centroamérica" en E. Torres-Rivas. 1987b.
- Touraine, A. *Actores sociales y sistemas políticos en América Latina*, (Santiago, PREALC). 1987.

- Trejos, M.E. "Procesos de Trabajo en la Industria Exportadora Costarricense", *Aportes al Debate*, No.1, (Heredia, UNA). 1992.
- Valverde, J.M.; Trejos, M.E. y Mora, M. *Integración o disolución socio-cultural: el nuevo rostro de la política social*, (San José, Porvenir). 1993.
- Weller, J. "Los mercados de trabajo centroamericanos durante la década de 1980 e inicios de la de 1990: efectos de la crisis y del ajuste estructural", *ponencia* presentada al Seminario "Mercado de trabajo, ajuste y globalización: cambios recientes y perspectivas hacia el 2,000", San José 9 y 10 de junio, 1994
- Wilson, P. "The New Maquiladoras: Flexible Production in Low Wage Regions", *Texas Papers on Mexico*, No.89-01, (Austin, University of Texas). 1989.
- *Exports and Local Development Mexico's New Maquiladoras*, (Austin, University of Texas Press). 1992.

ÍNDICE

PRESENTACIÓN	7
INTRODUCCIÓN	9
CRISIS , AJUSTE ESTRUCTURAL Y MERCADO LABORAL	15
Crisis y ajuste estructural	15
Crisis y mercado laboral	31
LA DIVERSIDAD DEL MUNDO INFORMAL	43
Morfología de la informalidad centroamericana	44
Informalidad y proceso laboral: una opción interpretativa	48
La heterogeneidad del mundo informal	54

GLOBALIZACION Y TRABAJO	69
Maquila, zonas francas y gestión de la fuerza laboral	71
Comunidad, pequeñas empresas y capital social	87
CONCLUSIONES	101
Entre la globalización y la exclusión	101
Movimiento sindical, identidades laborales y sociedad	114
BIBLIOGRAFÍA	127
INDICE	139