

**UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA
“JOSÉ SIMEÓN CAÑAS”**



**ANÁLISIS DE LA PRECARIZACIÓN LABORAL EN EL SALVADOR A
PARTIR DE LA INTRODUCCIÓN DEL ACTUAL MODELO DE
ACUMULACIÓN DE CAPITAL
1990-2009**

**TRABAJO DE GRADUACIÓN PREPARADO PARA LA FACULTAD DE CIENCIAS
ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

**PARA OPTAR AL GRADO DE
LICENCIADA EN ECONOMÍA**

**PRESENTADO POR:
JULIA MARITZA ESCOBAR MIRANDA
MARÍA TERESA FUNES FLORES
LILIANA MICHELLE HERRERA GARCÍA**

ANTIGUO CUSCATLÁN, OCTUBRE DE 2011

**UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA
“JOSÉ SIMEÓN CAÑAS”**

RECTOR
ANDREU OLIVA DE LA ESPERANZA, S.J.

SECRETARIO GENERAL
CELINA PÉREZ RIVERA

DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES
JOSÉ ANTONIO MEJÍA HERRERA

DIRECTOR DEL TRABAJO
ROBERTO ABRAHAM GÓCHEZ SEVILLA

LECTORA
MARIELOS GARCÍA

AGRADECIMIENTOS

A Dios por regalarme todos los días rayitos de sol, y permitirme haber realizado esta investigación y culminado mi carrera.

A Mis Padres, Carlos Escobar y Maritza Miranda, a quienes les regalo mis triunfos, y les estoy infinitamente agradecida por su apoyo y la dedicación con la que me educaron, me consintieron y me corrigieron. Mi Madre por ser no solo mi mami sino también mí mejor amiga, y enseñarme a creer en mí. A mi Padre por enseñarme desde pequeña el valor de la perseverancia.

A mis hermanas, Karly Marce y Caro, por darme todos los días alegrías y emociones.

Mis abuelitas, Leonor Martínez y Julia Miranda, por llenarme de buenos consejos.

A mi Asesor, Maestro y Amigo, Roberto Góchez, por sus enseñanzas y la dedicación que nos puso para que culmináramos con éxitos este proyecto.

A mis compañeras de tesis, Michi y Marit que me acompañaron desde el inicio de esta carrera, y que hicieron que el pasar por la u fuera grato e inolvidable.

A todos mis familiares amigos(as) y compañeros(as), a todos....

GRACIAS

Julia Maritza Escobar Miranda

“Siempre se puede empezar de nuevo, en una eternidad siempre se puede empezar de nuevo.”

Facundo Cabral

A mi papi, que yo sé que aunque las circunstancias nos tengan lejos, está conmigo. Dicen que las mejores lecciones se dan con el ejemplo, así que gracias por enseñarme a luchar, a ser noble ante todo, a respetar a las personas y a dar mi mano a todo aquel que necesita ayuda. Te amo papi.

A mi mami, por toda una vida de dedicación, desvelos, sueños, amor y comprensión. Mami, este es mi reconocimiento a usted, por todas las veces que antes no lo hice. Gracias por enseñarme a vivir y ser lo que soy. Te amo mami.

A mis hermanos, Tato y Carlos por ser mis risas, fuerza, sabiduría y humildad. Somos uno, partido en tres.

A mi abuelita Tere y abuelito Fausto, por ser mi mayor ejemplo de lucha, entereza, amor al prójimo y fuerza ante la vida. Gracias por siempre estar a mi lado y por ayudarme cada vez que lo he necesitado, gran parte de lo que soy es gracias a ustedes.

A mi abuelita Isaura, por todos los años de sabiduría y paciencia que me ha entregado.

A tía Ana, por siempre creer en mis locuras, por enseñarme a luchar por lo que quiero y a no dejarme vencer ante nada.

A toda mi familia, porque su apoyo y cariño es invaluable.

A nuestro asesor, por la paciencia de todos estos meses, pero sobretodo, por su amistad durante estos años

Por último, pero no menos; a mis amigos y amigas, mi familia postiza, quienes siempre han estado para mí en las buenas y malas y quienes me han enseñado que dar es más importante que recibir. Ustedes también son parte de este logro.

María T.

A Dios por permitirme vivir todo lo que he vivido, por darme fuerza y sabiduría para alcanzar mis metas.

A mi mamá, por su amor e incondicional apoyo, por soportar las incontables noches de desvelo que sobrevinieron en este largo camino.

A mi papá, por creer siempre en mí, aun cuando yo misma dudara, su amor y sus palabras me ayudaron a creer.

A Rocío y Andrea, mis hermanas, por los sueños y locuras compartidas.

A Julie y Mariate, por haber compartido este camino conmigo desde el inicio y por las invaluable lecciones de vida que dejan en mí.

A nuestro querido asesor, Roberto Góchez, por impulsarnos siempre a dar más, por ser no solo un maestro sino un amigo.

A todos (as) mis familiares y amigos(as) que, durante esta aventura, soportaron mis despistes y ausencias, por regalarme siempre su cariño, por estar siempre ahí, inspirándome y motivándome a seguir.

Gracias.

Michelle

ÍNDICE GENERAL

SIGLAS Y ABREVIATURAS	1
INTRODUCCIÓN.....	2
I Marco teórico.....	5
1.1 Teorías del Mercado de Trabajo	5
1.1.1 Enfoque neoclásico.....	6
1.1.2 Escuela Marxista	10
1.1.3 Introducción a la teoría informal del mercado de trabajo: Una aproximación desde la visión estructuralista, Mercados Internos de Trabajo, institucionalista y marxista.....	15
1.2 Precarización laboral conceptualización y alcance	23
1.2.1 Aproximación al concepto de precarización laboral.....	23
1.2.2 Dimensiones de la precarización laboral.....	27
1.2.3 Factores que determinan el grado de precariedad laboral	30
1.2.4 Segmentos vulnerables del mercado laboral frente al fenómeno de la precarización laboral.....	33
1.2.5 Efectos de la precarización laboral sobre el ejercicio de la ciudadanía social	36
II Contexto de la configuración de los mercados de trabajo en El Salvador a partir de la introducción del modelo neoliberal.....	39
2.1 Contextualización: De la crisis de la deuda en América Latina a la aplicación de las políticas de ajuste estructural	40
2.2 Surgimiento del neoliberalismo	44
2.3 Efectos de la aplicación de las políticas neoliberales en la dinámica de la economía salvadoreña: Aspectos relevantes que influyen en la reconfiguración de los mercados de trabajo	48
2.3.1 Bajo crecimiento de la economía	48
2.3.2 Reducción en el tamaño y responsabilidades del Estado.....	56
2.3.3 Surgimiento de una economía terciarizada	59

III Análisis de la evolución de la precariedad laboral en El Salvador en el marco del actual modelo de acumulación de capital.....	66
3.1 Dimensiones de la precariedad laboral: Análisis de los elementos que configuran las condiciones de precariedad en el empleo salvadoreño	67
3.1.1 Inestabilidad laboral.....	68
3.1.2 Deterioro de las remuneraciones	74
3.1.2 Desprotección laboral y social.....	83
3.2 Factores explicativos de los diferentes grados de precariedad del empleo asalariado	87
3.2.1 Factores socio-individuales.....	91
3.2.2 Factores socio-estructurales	96
3.2.3 Perfil del empleo precario en El Salvador	100
CONCLUSIONES	102
BIBLIOGRAFÍA.....	106
ANEXOS.....	111

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla II- 1: Población subempleada por sector económico (%).....	54
Tabla II- 2: Ocupados por categoría ocupacional según sexo (%)	55
Tabla II- 3: Población ocupada salvadoreña de 10 años a más, según sexo y rama económica (% Total país)	64
Tabla III- 1: Total de población asalariada por nivel de precariedad del empleo	90
Tabla III- 2: Nivel de precariedad de los asalariados por grupo de edad (%)	92
Tabla III- 3 Nivel de precariedad laboral de los asalariados según sexo (%).....	93
Tabla III- 4 Nivel de precariedad de los asalariados según nivel es escolaridad (%).....	95
Tabla III- 5 Nivel de precariedad laboral de los asalariados por sector de ocupación (%)	97

Tabla III- 6 Nivel de precariedad de los asalariados por sector económico (%).....	99
Tabla III- 7 Características seleccionadas por nivel de precariedad para el año 2009	100

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro I- 1: Clasificación de Edwards del mercado de trabajo	22
Cuadro II- 1: Componentes fundamentales de la estrategia neoliberal	45

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico II- 1: Inversión extranjera directa en millones de dólares 1990-2009	49
Gráfico II- 2 Tasa de crecimiento del PIB a precios constantes 1990-2009 (%)	50
Gráfico II- 3: Tasa de desempleo abierto 1990-2009 (Tasa anual media)	51
Gráfico II- 4: Tasa de subempleo para el período de 1992-2009	53
Gráfico II- 5: Trabajadores del sector público y privado cotizantes al ISSS (%)	58
Gráfico II- 6: Participación de los sectores productivos en el PIB (%)	60
Gráfico III- 1: Población ocupada que cuenta con contrato laboral (%)	69
Gráfico III- 2: Trabajadores que cuentan con contrato laboral por categoría de ocupación (%)	70
Gráfico III- 3: Población ocupada por tipo de jornada laboral (%)	72
Gráfico III- 4: Trabajadores por tipo de jornada laboral y categoría ocupacional (%)	73
Gráfico III- 5: Cobertura de la Canasta de Mercado de los salarios mínimos y los salarios promedios (%)	75
Gráfico III- 6: Población ocupada con salarios que no cubren el valor de la canasta de mercado (%)	76
Gráfico III- 7: Trabajadores con salarios que no cubren el valor de la canasta de mercado, por categoría ocupacional (%)	77
Gráfico III- 8: Trabajadores ocupados con salarios por debajo del promedio (%).....	78

Gráfico III- 9: Trabajadores con salarios por debajo del promedio, por categoría ocupacional (%).....	79
Gráfico III- 10: Trabajadores con salarios que no cumplen la norma laboral de salarios mínimos (%)	81
Gráfico III- 11: Trabajadores con salarios que no cumplen la norma laboral de salarios mínimos, por categoría ocupacional (%).....	82
Gráfico III- 12: Población ocupada que no cuentan con cobertura de sistema de seguridad social (%).....	84
Gráfico III- 13: Trabajadores que no cuentan con cobertura de sistema de seguridad social por categoría ocupacional (%)	85

ÍNDICE DE ESQUEMAS

Esquema I- 1: Dimensiones de la precariedad laboral.	29
Esquema I- 2: Factores que influyen en la precarización laboral.	32
Esquema II- 1: Configuración de los mercados laborales	65

SIGLAS Y ABREVIATURAS

AdA: Acuerdo de Asociación Unión Europea - Centroamérica

BCR: Banco Central de Reserva

BID: Banco Interamericano de Desarrollo

BM: Banco Mundial

CAFTA-DR: Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement

CENAP: Centro Nacional de Productividad

CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe

CM: Canasta de Mercado

DIGESTYC: Dirección General de Estadísticas y Censos

EHPM: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples

EIR: Ejército Industrial de Reserva

FIGAPE: Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa

FMI: Fondo Monetario Internacional

FUSADES: Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social

IED: Inversión Extranjera Directa

INSAFOP: Instituto Salvadoreño de Fomento a la Producción

IRA: Instituto Regulador de Abastecimiento

ISI: Industrialización por Sustitución de Importaciones

ISSS: Instituto Salvadoreño del Seguro Social

IVU: Instituto de Vivienda Urbana

MCCA: Mercado Común Centroamericano

MIT: Mercados Internos de Trabajo

OIT: Organización Internacional del Trabajo

ONU: Organización de las Naciones Unidas

PAE: Programas de Ajuste Estructural

PEA: Población Económicamente Activa

PEE: Programas de Estabilización Económica

PET: Población en Edad de Trabajar

PIB: Producto Interno Bruto

SAPRIN: Structural Adjustment Participatory Review International Network

TGP: Tasa Global de Participación

TO: Tasa de Ocupación

INTRODUCCIÓN

Las reformas estructurales aplicadas en El Salvador, en la década de los 90, modificaron el funcionamiento de la economía; afectando la participación del mercado interno en la esfera económica nacional y debilitando el papel del Estado, a través de la transferencia de mayores competencias al mercado.

En ese sentido, puede decirse que, las reformas realizadas, configuraron un nuevo modelo de acumulación basado en la liberalización económica interna y externa y en la reducción de la intervención por parte del Estado en el plano económico. Dicho modelo, al menos como lo planteaba el discurso que lo acompañó, debería haber generado la atracción de capital extranjero y promovido las exportaciones, especialmente las no tradicionales; lo cual sería fundamental para potenciar el crecimiento económico.

A dos décadas de la implementación del neoliberalismo en nuestro país, se puede dar cuenta que, dichas políticas, no solo no han sido capaces de generar un crecimiento económico sostenido sino que, también, han influido profunda y negativamente en la configuración de los mercados de trabajo, dando como resultado la profundización de la precarización del empleo.

Realizar un estudio sobre precarización del empleo se vuelve relevante debido a que, éste, es visto como el mecanismo por medio del cual se puede escapar de la exclusión y alcanzar un nivel de bienestar social superior; pero si lo que se genera es empleo precario, se obstaculizan las oportunidades de lograr una integración social, y poder así escapar de la miseria.

Bajo las condiciones actuales del mercado laboral salvadoreño, ser parte de la población ocupada, no garantiza que los trabajadores cuenten con altos grados de bienestar laboral, que los aleje de la miseria, puesto que una gran parte de la población ocupada se encuentra en empleos de alta precariedad; incluso los trabajadores que se encuentran dentro del segmento de asalariados, presentan condiciones de precariedad en sus puestos de trabajo. Por tanto, la miseria, ya no es solo el resultado de la falta de empleo sino también, de contar con empleos precarios.

Se hace relevante abordar el tema de la precarización laboral en El Salvador, a partir de una visión integral; debido a que, el país, ha presentado un desgaste de las condiciones laborales, que se ha profundizado a lo largo de estas dos últimas décadas, con la introducción de las políticas neoliberales.

Ante el problema de la precarización del empleo en El Salvador, en el estudio, se plantean las siguientes preguntas: *¿Se ha experimentado una profundización de la precarización del empleo asalariado en El Salvador a partir de la aplicación de las políticas neoliberales? y ¿cuáles han sido los sectores, de dicha población, que han demostrado ser más vulnerables ante las tendencias de precarización laboral?*

Respondiendo a las preguntas, puntualizadas en el párrafo anterior, esta investigación plantea, en primer lugar, una hipótesis que afirma que, las políticas neoliberales implementadas en El Salvador, a partir de la década de los noventa, han traído consigo una profundización de la precariedad del empleo asalariado. En segundo lugar, se plantea como sectores más afectados por el fenómeno, dentro de la fuerza laboral asalariada, a las mujeres, los jóvenes, los trabajadores con menores niveles de educación, aquellos que se encuentran ocupados en ramas de baja productividad y el sector privado de la economía.

Ante la hipótesis presentada anteriormente, el objetivo principal de la investigación será determinar las tendencias y dimensiones de precariedad laboral derivadas de la aplicación de políticas neoliberales a partir de la década de los 90, en El Salvador. Por otra parte, se hace un análisis más riguroso a la población asalariada con el objetivo de identificar aquellos segmentos que; según sexo, edad, entre otros, se encuentran más propensos a los procesos de precarización; y a partir de los datos encontrados, establecer el perfil de la fuerza laboral más afectada por dicho fenómeno.

En razón de lo anterior, el documento se ha dividido en tres capítulos que responden al objetivo principal.

Así, el primer capítulo, corresponde a un marco teórico y conceptual, en el cual se describen las principales teorías sobre el funcionamiento de los mercados de trabajo; además de las premisas teóricas que aportan al análisis de precarización laboral.

El segundo capítulo, está conformado por un marco contextual, a través del cual se pretende conocer cuál ha sido el impacto de las últimas tendencias, del actual modelo de acumulación de capital, sobre la dinámica de la economía y la reconfiguración del mercado de trabajo salvadoreño.

En el tercer capítulo, se evalúan las principales dimensiones que caracterizan la precariedad laboral; haciendo énfasis en el empleo asalariado, en el cual se incluye a los asalariados permanentes, temporales y aprendices. La investigación se basa en el uso de herramientas de análisis multivariante. Entre estas herramientas, se utiliza el método de componentes principales para generar un índice de precariedad laboral; que posteriormente se agrupa por medio del análisis de conglomerados para formar categorías que expliquen los diferentes niveles de precariedad y así, formar un perfil de la mano de obra más vulnerable y de los puestos de trabajo en donde se acentúa la condición de precariedad laboral.

Como último punto, se presenta un apartado en el cual se construyen algunas conclusiones a partir de los principales hallazgos derivados tanto de la investigación teórica como del análisis empírico.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

El presente capítulo contiene las premisas teóricas que permiten desarrollar el estado de conocimiento sobre el tema de precarización laboral. Adicionalmente, se aborda el análisis de algunos de los enfoques que, sobre el funcionamiento del mercado de trabajo, han desarrollado las principales escuelas de pensamiento económico,

El capítulo comprende tres apartados. En el primero, se presentan los enfoques de las teorías económicas: neoclásica, marxista e institucionalista sobre el funcionamiento del mercado de trabajo. Además, se analizan los aportes de cada una de las teorías, antes mencionadas, sobre el estudio de los mercados de trabajo segmentados.

En el segundo apartado, se desarrolla la conceptualización y el alcance de la precariedad laboral; identificando cuáles son sus dimensiones, los afectados inmediatos de las formas en que se manifiesta y cómo se ha convertido en un fenómeno reproducido por la estructura productiva de los países latinoamericanos, y consolidado por la reestructuración económica que surgió como resultado del actual modelo de acumulación de capital.

En la última sección del capítulo, se realiza un esfuerzo por crear un concepto propio de precarización laboral; que permita resumir, aquellos aspectos considerados como importantes dentro de esta investigación y que, además, sean relevantes para dimensionar la realidad de precarización laboral salvadoreña.

1.1 Teorías del Mercado de Trabajo

Una de las variables más sensibles, para cualquier economía, es el empleo. En los últimos años, el medio académico, ha intensificado sus esfuerzos por producir estudios teóricos e investigaciones empíricas sobre la Economía del Trabajo, esto, en razón del desafío que suponen las altas y persistentes tasas de desempleo en el mundo y, en particular, en el caso de las economías latinoamericanas. (Neffa et al., 2006)

En ese sentido, existen diferentes escuelas de pensamiento económico que, a lo largo del tiempo, se han ocupado del estudio de los rasgos específicos del mercado de trabajo y su funcionamiento. A continuación se presentan algunos de los principales enfoques teóricos desarrollados sobre el mercado de trabajo.

1.1.1 Enfoque neoclásico

Para el enfoque ortodoxo neoclásico, el mercado de trabajo funciona como un mercado más, al igual que los mercados de bienes y servicios, que se rigen por las leyes de la oferta y la demanda. Los supuestos básicos que conforman el modelo son: salario y precios plenamente flexibles, no existen costes para los trabajadores en la búsqueda de trabajo, ni para las empresas que aumentan o reducen sus planillas, ni para aquellas que actúan competitivamente y confían en vender toda su producción al precio vigente en el mercado de bienes (Rivera Pazmiño, 2009).

Por otra parte, en el mercado de trabajo, los salarios representan el precio que se paga al factor trabajo por los servicios prestados. Siguiendo las leyes de oferta y demanda, cuanto mayores sean los salarios, menor será la cantidad que se demande de dicho factor y mayor será la cantidad ofrecida de éste.

Para entender mejor el funcionamiento del mercado de trabajo es necesario conocer cómo se conforman las funciones de demanda y de oferta de trabajo. Según los neoclásicos, la demanda de trabajo, se rige bajo los postulados de competencia perfecta y el principio de maximización de beneficios (Jiménez, 2007). Así, según Rivera Pazmiño (2009), la demanda de trabajo se reduce entonces, a tres consideraciones: las empresas maximizan sus beneficios, actúan en mercados de competencia perfecta y se cumple la ley de productividad marginal decreciente del trabajo. Tomando en cuenta estas consideraciones, la demanda de trabajo, viene dada por el producto que resulta de multiplicar la productividad marginal del trabajo por el precio del producto. Esto sucede porque las empresas, siguiendo la lógica de maximizar sus beneficios, están dispuestas a pagar como máximo, a sus trabajadores, un salario real equivalente al de su productividad marginal

Es importante mencionar que la productividad marginal del trabajo depende, a su vez, del tipo, calidad y cantidad del capital fijo, así como del tamaño de la empresa. Es decir, depende de la técnica específica de producción que la empresa utilice (Jiménez, 2007) y se

considera que ésta es un factor externo al modelo. De acuerdo a Ruesga (citado en Rivera Pazmiño, 2009), la productividad marginal, en el largo plazo, se corresponde con el salario o precio real del factor trabajo.

Respecto a la oferta de trabajo, tenemos que ésta se determina a través de la cantidad ofrecida de trabajo y los salarios reales. Se utilizan tres supuestos para definirla: primero, el ser humano valora el ocio, y el trabajo significa un sacrificio de dicho ocio, en consecuencia, tiene que ser remunerado; el segundo supuesto implica que esto produce al individuo una disyuntiva según la cual tiene que escoger entre horas de ocio y el poder de compra de la renta que genera la compensación por su trabajo; y por último, los seres humanos son optimizadores y tratan de maximizar su función de bienestar individual (Rivera Pazmiño, 2009). Es así que, la oferta laboral, se centra en la teoría de elección del consumidor ya que el trabajador debe decidir si trabajar o no, teniendo que elegir entre el ocio o la renta que le proporciona el trabajo. En palabras de Neffa:

“Lo que se intercambia en ese mercado específico es una cierta cantidad de tiempo de trabajo, como resultado de un arbitraje entre la utilidad que le aportan el trabajo y el costo de oportunidad del ocio. Existe en consecuencia un mercado de trabajo, y el factor trabajo se considera así una mercancía, cuyos precios y cantidades deben ser analizados de manera paralela que los demás factores (tierra y capital). Los buscadores de empleo tienen libertad para decidir asignar su tiempo entre el trabajo y el ocio” Neffa (2001)

A partir de lo planteado en el párrafo anterior, se generan, entonces, dos efectos: el efecto renta y el efecto sustitución. El efecto renta se da cuando ante un incremento de la renta de los trabajadores, para una misma cantidad de trabajo prestado, hace que la preferencia a consumir una mayor cantidad de bienes incremente, incluido el ocio. Básicamente, un aumento de la renta lleva a un incremento en el ocio y a una menor oferta de trabajo.

El efecto sustitución sucede cuando, ante un incremento del salario real, se generan incrementos en el tiempo que se dedica al trabajo y, como consecuencia, se da un incremento en la oferta de trabajo. Esto ocurre porque el aumento del salario, convierte al ocio relativamente más caro, de modo que el coste de oportunidad de cada hora dedicada al ocio resulta más caro (Pérez Boada & Pulido, 2008).

Según Toharia (1983), el análisis que presentan los neoclásicos sobre la oferta de trabajo, se queda corto al tratar de elaborar una estructura teórica específica sobre el mercado de trabajo. Es precisamente el tema de la falta de homogeneidad en el trabajo, que lleva a los neoclásicos a plantear el concepto de capital humano.

i. Teoría del capital humano

De acuerdo a las nociones planteadas en la sección anterior, uno de los conceptos para el análisis del mercado de trabajo, surgido desde la concepción neoclásica, es la teoría del “*capital humano*” (Jiménez, 2007). De hecho, se considera que esta noción es el principal aporte de la escuela neoclásica sobre el tema de los mercados de trabajo (Toharia,1983).

El concepto del capital humano, se asocia a la idea de que las personas suelen dedicar mayor o menor tiempo y recursos para adquirir cualificaciones o educación. De esta forma, los trabajadores llegan al mercado de trabajo con diferentes calificaciones, que dependen en primer lugar, de las cualidades innatas de la persona y, en segundo lugar, del tiempo que ha dedicado a adquirirlas, es decir, del tiempo que ha dedicado a invertir en capital humano. Estas capacidades, pueden ser adquiridas en distintos ámbitos: a través de la educación, ya sea formal o informal, en la escuela o familia o a través de la experiencia.¹

Una premisa básica de esta teoría es que, a través de la educación, es posible mejorar los salarios, así que, desde un punto de vista económico, no se adquiriría educación si el beneficio que ésta proporciona, fuera menor a su costo. Siguiendo lo que la teoría plantea, se tendría que, las diferencias salariales entre trabajadores, vendrían dadas por las diferencias existentes en la inversión en capital humano, ya que al adquirir mayor formación, la productividad del trabajador debería incrementarse y, como consecuencia, lo haría también el nivel de salarios. De esta forma, los sistemas educacionales cumplen entonces, una función distributiva, porque se encargan de preparar a la mano de obra, para los

¹ Si bien es cierto que desde su aparición, en 1960, se consideró a la educación como factor fundamental en los planteamientos de la teoría del capital humano; a lo largo del tiempo, se han desarrollado nuevos elementos, tales como la salud, la experiencia, entre otros. (Cardona et al., 2007:19) En ese sentido la salud es considerada como un elemento importante, en tanto que las condiciones de salud de los trabajadores influyen en su desempeño, tal y como plantea Cardona et al. (2007:20) “a mayor esperanza de vida, mayor incentivo a invertir en capital humano”. Por otro lado, otro elemento de dicha teoría, es la experiencia, entendida como las habilidades y conocimientos que se adquieren por medio del entrenamiento y la educación. La experiencia resulta relevante pues “proporciona más seguridad en la realización del trabajo y en la toma de decisiones” (Cardona et al., 2007:20)

diferentes roles de la división social del trabajo y, además, asignan el talento de manera eficiente, en base a la competencia de los más hábiles (Bazdresch,2001).

De igual manera, esta teoría considera que la pobreza proviene del hecho que las personas no han adquirido las habilidades cognitivas básicas para que puedan ser exitosas en el mundo. Debido a esto, es que las soluciones que se plantean para mejorar la calidad de vida de las personas, se centran en aspectos como dar acceso a escuela y proporcionar compensaciones educacionales, con lo cual se esperaría que se redujeran las posibilidades de “recaer” en la pobreza (Bazdresch, 2001).

Es así que, la situación de pobreza y desempleo que experimentan las personas, sería resuelta por los distintos niveles de inversión en capital humano, pues se plantea que dentro de los beneficios sociales que una mayor educación genera, están la reducción de la pobreza y la capacidad de optar a un puesto de trabajo que sea más valorado socialmente.

En palabras de Bazdresch:

“La teoría hace de la igualdad de oportunidades el centro de la política educativa para superar la pobreza, y curiosamente tiene dificultades para explicar el por qué de la existencia de la desigualdad: ¿Por qué, si la política educativa trata de ofrecer “educación para todos”, persiste la desigualdad de oportunidades?”.

(Bazdresch, 2001)

ii. Críticas a la teoría del capital humano

En primer lugar, Michael Piore (Citado en Toharia, 1983: 18) cuestiona que la teoría del capital humano parta de supuestos cuyo realismo no se cuestiona, además, critica “el desmesurado empirismo y su falta de sistematización teórica”.

Así mismo Piore menciona que, en esta teoría, se asume la soberanía del ser humano para poder elegir entre fines y medios. Este supuesto reafirma el individualismo que caracteriza a la teoría neoclásica, pero pierde validez cuando la intervención de las instituciones afecta la conducta que los individuos presentan en el mercado.

Ante esto, Jiménez plantea:

“Dicho supuesto, queda invalidado por el hecho de que las instituciones alteran la conducta de los individuos en el mercado. Pero suponerlo de esta manera sería abandonar el supuesto individualista neoclásico que considera al individuo con soberanía e independencia absoluta para decidir en el mercado. Y el abandono de este supuesto lleva a la necesidad de reformular totalmente el análisis del mercado de trabajo que se ha efectuado con este instrumental neoclásico, independientemente de que los resultados empíricos de los trabajos relacionados con la teoría del capital humano han sido poco satisfactorios con la realidad”.
(Jiménez, 2007)

Otra de las críticas a la teoría del capital humano proviene desde una visión marxista. Dicha crítica ha sido formulada por Samuel Bowles y Hebert Gintis; quienes plantean que, el concepto de *capital humano*, forma parte de la tendencia que tiene la teoría neoclásica para alejarse del análisis de clases y establecer un análisis estrictamente individualista (Toharia, 1983). Como menciona Toharia (1983:18): “El posible carácter social o clasista del trabajo y de la educación desaparece y estos fenómenos son llevados al terreno de las decisiones independientes de los individuos”.

Además, según Bowles y Gintis, el concepto de capital humano como tal, crea confusión conceptual ya que al utilizar el término *capital* se hace alusión a la propiedad y control de los medios de producción. Por lo tanto, dicho concepto aplicado al mercado de trabajo, implica considerar al trabajador como un capitalista de cuyo capital obtiene una renta (Jiménez, 2007).

1.1.2 Escuela Marxista

El funcionamiento del mercado de trabajo ha sido explicado tradicionalmente por los supuestos teóricos neoclásicos, que parten del postulado que “los niveles de empleo y salario real se determinan en la intersección de las curvas de oferta y demanda de fuerza de trabajo en un mercado de competencia pura y perfecta” (Freyssinet, en introducción a Neffa: 2006) reduciendo la relación entre trabajador y empleador a una simple transacción de compra-venta común a la de cualquier otro mercado. Sin embargo, el análisis marxista da luces para interpretar el funcionamiento del mercado laboral a partir de una perspectiva

diferente, que reconoce los desequilibrios persistentes de éste como inherentes al funcionamiento del sistema capitalista y que, en alguna medida, son condición para que el sistema se reproduzca exitosamente.

i. Análisis marxista sobre el funcionamiento del mercado de trabajo

Si bien Marx no desarrolla el análisis del funcionamiento de los mercados de trabajo como tal, si se ocupa de estudiar ampliamente aquello que lo posibilita, esto es la incorporación al mercado de la fuerza de trabajo como mercancía. En este sentido, uno de los puntos centrales de la teoría marxista, respecto a los mercados de trabajo, es la necesidad fundamental de diferenciar entre la categoría marxista “*fuerza de trabajo*” y la idea común de “*trabajo*” (Toharia, 1983; Canales et al., 1994; Fernández-Huerga, 2010).

La fuerza de trabajo es considerada como la principal fuerza que mueve al modo de producción capitalista, por lo que resulta fundamental definir a qué hacemos referencia cuando hablamos de ésta y cómo se diferencia de la idea general de trabajo.

Para Marx, la fuerza de trabajo es entendida como “el conjunto de condiciones o cualidades físicas y mentales que poseen las personas y que ponen en acción al producir valores de uso de cualquier clase” (Marx, 1972; citado en Montoya, 1996:86); es decir, es la capacidad de trabajar, en contraste con el concepto de trabajo, que se refiere, exclusivamente, a la actividad que se realiza. La distinción entre dichos conceptos resulta fundamental, ya que al confundirlos, se elimina la noción de un vínculo social que relacione a los poseedores de la capacidad de trabajar (trabajadores) y a aquel que necesita de dicha capacidad para poder valorizar su dinero (capitalista).

A propósito del trabajo, Marx observa en éste un doble carácter: por un lado es abstracto y por otro concreto; dicha singularidad posibilita distinguir en las mercancías el valor de uso y valor. En consecuencia, las mercancías en tanto valores de uso, nos refieren a la utilidad concreta de un bien, es decir, a la capacidad de éste para satisfacer necesidades humanas; y se determina a través del trabajo útil específico que se ha llevado a cabo para crear la mercancía que, en términos de Marx, se denomina trabajo concreto (Montoya, 1996).

El valor, por otro lado, es considerado como una determinada manera social de expresar el trabajo invertido en producir un objeto; que surge cuando las personas se relacionan por medio del producto de su trabajo, pero no cualquier tipo de trabajo sino “aquel trabajo social, indistinto, indeterminado, indiferenciado que implica un gasto de energía física y/o mental, que presupone la homogeneidad fisiológica y que adquiere realidad empírica y teórica en el modo de producción capitalista” (Montoya, 1996:56); es decir, el trabajo abstracto.² Así, el valor de las mercancías surge, única y exclusivamente, gracias al carácter abstracto del trabajo.

Para el análisis marxista, el estudio de las relaciones sociales de producción resulta fundamental pues supone que “las relaciones laborales no son solo una relación de mercado, sino también, y sobre todo una relación social entre dos tipos de personas o clases, que tienen intereses distintos y a menudo, contrapuestos, en el proceso productivo” (Toharia, 1983:21).

Adicionalmente, resulta importante destacar que Marx reconoce a los agentes del proceso productivo como la personificación de tres clases sociales: propietarios del capital o clase capitalista, los propietarios de la tierra o clase terrateniente y los propietarios de la fuerza de trabajo o clase trabajadora; y cuyas remuneraciones consisten en ganancia, renta de la tierra y salarios respectivamente. Pero, la forma en la que la clase trabajadora se incorpora al proceso productivo difiere de la situación de capitalistas y terratenientes; ya que se encuentra liberada de medios de producción y medios de vida, por lo cual debe colocar en el mercado aquella única mercancía que posee, su fuerza de trabajo, en razón de conseguir una remuneración que le permita tener acceso a los medios de vida necesarios para su reproducción.

ii. La fuerza de trabajo como mercancía y el fenómeno de la explotación

La fuerza de trabajo, en tanto mercancía³, posee valor de uso y valor. Su valor de uso, está referido a la capacidad específica y concreta de trabajar que poseen las personas. Por otro lado, su valor se determina, directamente, por la cantidad de trabajo necesario para su

² El término homogeneidad fisiológica considera que los seres humanos no nacen predeterminados a realizar una actividad única a lo largo de su vida.

³ La fuerza de trabajo, en tanto mercancía, es considerada una *sui generis*, que cobra sentido bajo el modo de producción capitalista; a pesar de considerarse que, el que ésta revistiese el carácter de mercancía, es el resultado de “un hecho histórico” (Montoya, 1996:86).

producción y reproducción, e indirectamente, a través de la suma del valor de los medios de vida necesarios para su producción y reproducción; lo cual hace referencia a la existencia y persistencia de la clase obrera (Montoya, 1996).

Al hablar del tiempo de trabajo necesario como parte de la jornada laboral en la que el trabajador crea un valor equivalente al de su fuerza de trabajo, surge la necesidad de poner de manifiesto que, la jornada de trabajo, consta de dos partes: el ya mencionado tiempo de trabajo necesario y el tiempo de trabajo excedente; este último entendido como la parte de la jornada laboral en la que se crea la plusvalía que el capitalista se apropia.

La plusvalía es, entonces, posibilitada por el hecho que la fuerza de trabajo es una mercancía que cuando se consume -se pone en acción-, es capaz de generar no solo el valor que corresponde al de su fuerza de trabajo, sino también es capaz de generar un plus valor o plusvalía; siendo así que el costo diario de la fuerza de trabajo (valor de la fuerza de trabajo) y su rendimiento (el valor generado por su trabajo) tienen magnitudes diferentes (Montoya, 1996). Así, es en la facultad de la fuerza de trabajo de crear plusvalía a donde reside el principal interés del capitalista, únicamente en ello ve el sentido de comprar y consumir fuerza de trabajo.

El capitalista se apropia del valor creado en el tiempo de trabajo excedente dejando en evidencia el fenómeno de la explotación. Dicho fenómeno es encubierto por el salario que, en el capitalismo, se presenta bajo su forma fetichizada como el precio del trabajo. Aún bajo el supuesto que la fuerza de trabajo se compra y vende por su valor, no es posible eliminar la explotación pues es inherente al capitalismo. Por otro lado, además de la explotación, en los países del sub-mundo capitalista, (Montoya, 1996) se presenta el fenómeno de la sobre-explotación, que implica remunerar a la fuerza de trabajo por debajo de su valor.

A pesar de apropiarse de una parte del valor objetivado creado en el tiempo de trabajo excedente, los capitalistas utilizan otros mecanismos para incrementar el volumen de plusvalía de la que se apropian; tales como la plusvalía absoluta y relativa. El primero de estos acude a la prolongación de la jornada laboral o al incremento de la intensidad del trabajo con el objetivo de incrementar la masa de plusvalía. Es importante destacar que el incremento en la intensidad del trabajo no presupone, ni es igual a, un aumento en la productividad del mismo, puesto que al hablar de aumento en la intensidad nos referimos a

un mayor gasto de energía física y/o mental en una misma unidad de tiempo y no, por ejemplo, de una incorporación de nuevas tecnologías en el proceso que potencien la capacidad productiva de la fuerza de trabajo. (Montoya, 1996)

En contraste, el mecanismo de plusvalía relativa, supone una jornada de trabajo en la que el tiempo de trabajo necesario y tiempo de trabajo excedente están dados; por lo que no se puede recurrir a la prolongación de la jornada laboral. Sin embargo, el capitalista, con el afán de acumular plusvalía, observa que el trabajo excedente solo puede prolongarse como resultado de la reducción del trabajo necesario; es decir, que el valor de los medios de vida o el valor de la fuerza de trabajo experimenten una reducción, lo cual sería posible como resultado del incremento de la productividad del trabajo en los sectores de los medios de vida y medios de producción. (Montoya, 1996)

iii. Análisis marxista sobre la determinación de salarios

En contraste con las corrientes marginalistas, según las cuales el salario es determinado por la productividad marginal del factor trabajo, el análisis marxista sobre la determinación del salario establece que “la presunta acción de la oferta y la demanda en la determinación del nivel general de salarios, no deja de ser ilusoria en la medida que el capital incide sobre la oferta de trabajo, así como en la demanda del mismo” (Montoya, 1996:202).

Para Marx, el salario expresa una relación social propia del modo de producción capitalista que vincula a dos clases sociales que necesitan una de otra y que, como se mencionó anteriormente, tienen intereses contrapuestos; y no solo eso, sino que, también, una de ellas ejerce un poder fundamental sobre la otra; dinámica necesaria para la continuidad y el desarrollo del sistema capitalista. Es por esta razón que, para Marx, *“el salario está determinado por la lucha abierta entre capitalista y obrero”* (Marx, 1844, I).⁴ Como consecuencia de la afirmación anterior, se niega la existencia de una relación directa entre la productividad del trabajo y el nivel de salarios.

iv. Ley General de Acumulación Capitalista

Marx enuncia la Ley General de Acumulación Capitalista de la siguiente manera:

⁴ Lucha que, por lo general, tiene como vencedor al capitalista; aunque es importante tener en cuenta que, en determinados contextos, puede haber victorias parciales de los trabajadores.

“Cuanto mayores son la riqueza social, el capital en funciones, el volumen y la intensidad de su crecimiento y mayores también, por tanto, la magnitud absoluta del proletariado y la capacidad productiva de su trabajo, tanto mayor es el ejército industrial de reserva. Y cuanto mayor es este ejército de reserva en proporción al ejército obrero activo, más se extiende la masa de sobrepoblación consolidada, cuya miseria se haya en razón directa a los tormentos de su trabajo. Y finalmente, cuanto más crecen la miseria dentro de la clase obrera y el ejército industrial de reserva, más crece también el pauperismo oficial”. (Marx, 1972; citado en Montoya, 1996:247)

Al inicio se mencionó que los desequilibrios del mercado laboral no solo eran resultado del funcionamiento del sistema capitalista, sino que, también, eran condición para su reproducción. En este sentido, otro aporte importante de la teoría marxista sobre el mercado laboral es que se considera que *“el factor limitante en el mercado de trabajo no es la oferta sino la demanda”* (Canales, et al., 1994). Dicha afirmación se explica a medida que la acumulación capitalista tiene lugar.

En ese sentido, el capital exige la existencia de un ejército industrial de reserva (EIR), un contingente de mano de obra dispuesto a ser absorbido por el capital en el momento que este lo necesite, incluso por debajo del valor de su fuerza de trabajo. Como resultado, el EIR se convierte en un regulador de los niveles generales de salarios, manteniéndolos en niveles bajos y consolidando la creciente población en extrema pobreza. La idea de pleno empleo resulta entonces ilusoria, pues es más bien el desempleo, el comportamiento esperado de la economía capitalista.

1.1.3 Introducción a la teoría informal del mercado de trabajo: Una aproximación desde la visión estructuralista, Mercados Internos de Trabajo, institucionalista y marxista

A finales de los años sesenta comienzan a surgir un conjunto de enfoques que, impulsados por el descontento hacia la explicación neoclásica del mercado de trabajo, buscan establecer un fundamento teórico que permita explicar de manera más precisa y acertada el funcionamiento real del mercado laboral. (Fernández-Huerga, 2010, Uribe et al.; 2007). Como resultado, aparecen diversos enfoques desde los cuales se aborda el problema de informalidad laboral.

La informalidad laboral, según la Organización Internacional del Trabajo (OIT), abarca a los trabajadores informales catalogados como “aquellos cuya relación laboral no está sujeta a la legislación laboral ni a reglas impositivas, y no tienen acceso a la protección social ni a beneficios laborales”. Según esta definición, hay algunas teorías que tratan de explicar el porqué de la existencia de la informalidad laboral. A continuación, se presentan las ideas principales de algunas de ellas.

i. Teoría estructuralista

Según la teoría estructuralista, la informalidad laboral puede ser explicada por una falta de desarrollo en el sector moderno de la economía. Con base en lo anterior, la fuerza laboral disponible, no es absorbida en su totalidad en el mercado laboral y por lo tanto, se ve forzada a caer en el desempleo o en actividades informales.

Una característica importante de la visión estructuralista, es el dualismo económico. De acuerdo a los estructuralistas existe un sector moderno y un sector tradicional en la economía. En el sector moderno existen economías de escala, se utiliza mucha tecnología, es un sector altamente productivo que funciona con base en la lógica de acumulación según la rentabilidad. En este sector existe crecimiento, diversificación y cambio tecnológico.

El sector informal, tiene como características la escasez en requerimientos de capital físico y menor calidad en los empleos, ya que en este sector, las empresas no suelen cumplir con las regulaciones laborales. Funciona en base a la lógica de subsistencia y se caracteriza por inestabilidad laboral, ausencia de prestaciones sociales, ausencia de contrato laboral, condiciones de trabajo inseguras y antihigiénicas (Uribe et al.; 2006). Siguiendo a la visión estructuralista, el sector informal se genera debido a una falta de correspondencia cuantitativa y cualitativa entre la demanda y la oferta de trabajo, y esta falta de correspondencia, es a su vez, el resultado de la forma en que la estructura económica incide en el mercado laboral (Uribe et al.; 2006).

La explicación que los estructuralistas plantean a esta falta de correspondencia entre la demanda y la oferta de trabajo, se basa en la integración de las economías a nivel mundial. Según ellos, debido a este fenómeno, surge un sector moderno, o formal, generalmente asociado a las exportaciones, que utiliza tecnologías avanzadas. Este sector moderno, no es

capaz de generar un número significativo de empleos, y es debido a esto, que los trabajadores deben generarse sus propios empleos en el sector informal.

Harris y Todaro (1970) presentan una serie de factores a través de los cuales se puede explicar el exceso en la oferta laboral:

- Transición demográfica en su segunda etapa, cuando ya han disminuido las tasas de mortalidad, pero la tasa de natalidad es todavía alta. Esto implica la generación de una oferta laboral creciente.
- Flujos migratorios de tipo rural-urbano.
- Mayor participación laboral de miembros de la familia diferentes al jefe de hogar, especialmente mujeres.

Además, los mismos autores, plantean una serie de explicaciones por las cuales se mantiene rezagada la demanda de trabajo:

- Escaso desarrollo estructural de la economía, es decir, baja diversificación económica.
- Uso de tecnologías intensivas en capital.
- Bajos niveles de inversión.
- Política de disminución del Estado, cuyos trabajadores por definición son formales.

Bajo el enfoque estructuralista, los trabajadores, que no logran ser absorbidos por el mercado laboral en el sector formal y aquellos que, son expulsados de éste, deben emplearse en actividades de bajos niveles de productividad y bajas remuneraciones. En consecuencia, podría decirse, que el sector informal, bajo las premisas teóricas de la teoría estructuralista, se puede definir como “la suma de actividades realizadas por agentes con un objetivo o racionalidad económica particular: garantizar la subsistencia propia y del grupo familiar” (Uribe; Ortiz, 2004).

ii. La teoría de los Mercados Internos de Trabajo

La teoría de los Mercados Internos de Trabajo (MIT) es una vertiente de la visión estructuralista, y plantea que dentro del sector moderno de la economía, existen a su vez, mercados internos de trabajo.

Uno de los aportes más importantes que realizaron los teóricos de la visión de los MIT, fue el análisis de las instituciones laborales que se construyen en el sector moderno de la economía. Según ellos, en el sector moderno de la economía, surgen una serie de regulaciones que se denominan mercados internos de trabajo. De acuerdo con sus ideas, un mercado de trabajo involucra: formación de reglas de juego entre empleadores y empleados, asignación de mecanismos de negociación, modos de contratación, mecanismos de promoción, entre otros.

Según esta teoría, un mercado interno de trabajo se define como:

“un conjunto de relaciones de empleo estructuradas en el seno de la empresa, que incorporan un conjunto de reglas formales (como en las empresas sindicalizadas) e informales, que gobiernan todos los empleos y sus interrelaciones”. (Taubman y Wachter, 1986: 1526 citados en Uribe y Ortiz, 2004:12).

Los MIT son, entonces, un conjunto de reglas que establecen las relaciones que se dan en asociaciones de empleados, sindicatos, convenciones colectivas etc. y que regulan tanto el ascenso laboral, como las contrataciones de trabajadores. Debido a la existencia de los MIT en el sector formal, es que se puede ejercer presión para que las remuneraciones laborales en ese sector, vayan en ascenso.

Por otra parte, según esta visión, la economía se caracteriza por mercados de trabajo segmentados, lo cual se da debido a que la existencia de los MIT, en el sector moderno, restringe el flujo de trabajo del sector informal.

De acuerdo con la visión de los MIT, se puede admitir que se presupone la visión estructuralista, ya que ambas aceptan el dualismo productivo (la existencia de dos sectores en la economía) (Uribe et al.; 2007). Sin embargo, en la teoría de MIT, se hace un mayor énfasis en la existencia de regulaciones dentro del sector moderno de la economía, que como mencionamos anteriormente, reciben el nombre de mercados internos de trabajo. Con respecto al sector secundario de la economía, se dan formas competitivas para la fijación de salarios, que como consecuencia, generan menores remuneraciones para los trabajadores; caracterizando a este sector por menor estabilidad, ausencia de promoción laboral, incumplimiento de las regulaciones laborales etc.

Así como en la teoría estructuralista, en la visión de los MIT, asimismo, se plantea que el dualismo económico tiene su origen en la existencia de economías de escala (Piore, 1975,1980).

En las teorías dualistas, el mercado laboral, como se mencionó anteriormente, está conformado por un sector moderno, en el que las remuneraciones son altas debido a la formación de mercados internos que restringen la oferta laboral y donde, también, existe un sector informal que presenta como características bajas remuneraciones para los trabajadores, debido a que los requerimientos de capital físico o humano son bajos y la oferta de trabajadores con poca calificación es abundante (Uribe et al.; 2007).

El economista Michael Piore (1971), uno de los máximos exponentes de la visión de Mercados Internos de Trabajo, también supone la existencia de un mercado segmentado. Para él, existe un mercado primario (al cual denomina sector protegido) en el que se encuentran las personas que ocupan puestos de dirección sobre el proceso de trabajo, y otro secundario (sector desprotegido) en donde se ubican los sectores más débiles, como los trabajadores subordinados, mujeres, minorías étnicas etc. A partir de esta caracterización, es que se origina la idea de una dualidad de mercados (Jiménez, 2007).

Como complemento a lo anterior, entre los aspectos más importantes que fueron definiendo a los estudiosos del mercado dual se encuentran (Jiménez, 2007):

1. Rechazo al planteamiento de la teoría neoclásica respecto a que el mercado conduce al equilibrio.
2. Aunque se caracterizan por asumir la existencia de dos mercados fundamentales de trabajo, no todos enfatizan igualmente sus diversos elementos.

En la economía, se acepta la existencia de los mercados internos de trabajo, por diferentes razones: porque se mantiene la paz laboral, se puede generar un clima de trabajo que favorezca tanto al trabajador como a la empresa, se disminuye la rotación de personas y también permite preservar a los trabajadores más cualificados. La teoría que se asocia a la visión de los MIT tiene como característica, la incredulidad hacia ciertas premisas en las que se basa el modelo neoclásico, tales como: existencia de un mercado competitivo, salarios flexibles, movilidad intersectorial etc.

iii. Teoría institucionalista

Recibe el nombre de institucionalista porque se enfoca en los costos que el Estado y otras instituciones en general, le imponen al funcionamiento y desempeño de las empresas (Uribe et al.; 2007). Según esta visión, se debe permitir el libre funcionamiento de los mercados. Además, plantea desconfianza en la intervención por parte del Estado en la economía.

Un aspecto importante en esta teoría, es que ignora las restricciones que puedan provenir de la estructura económica y se enfoca en las decisiones por las cuales las personas optan respecto a la participación en la actividad económica. Estas decisiones, se basan en un análisis costo-beneficio y así se decide si se pertenece al sector formal de la economía, o al informal. Según los institucionalistas, si el beneficio neto de ser informal es mayor (menor) la gente optará por la informalidad (formalidad) (Uribe et al.; 2007). Es así, que este enfoque considera la informalidad del mercado laboral como el resultado de una decisión voluntaria.

Según Loayza (1997) los costos que corresponden a pertenecer al sector formal son:

1. Costos de acceso, trámites de legalización y registro, sobornos, costos financieros
2. Costos de permanencia, impuestos, tasas de servicios públicos, prestaciones laborales y requerimientos burocráticos.

Así, los costos de pertenecer al sector informal abarcarían:

1. Multas.
2. Inhabilidad para acceder a bienes públicos provistos por el gobierno (sistema legal, judicial y policía).
3. Inseguridad sobre los derechos de propiedad sobre capital y productos.
4. Costos de monitoreo y transacción se incrementan porque los contratos no pueden respaldarse judicialmente.
5. El acceso al crédito es más caro porque no se puede utilizar el patrimonio como garantía financiera.

Según Loayza (1997), teniendo en cuenta los costos listados anteriormente, el agente decide a cuál sector pertenecer: si al formal o al informal. Debido a lo anterior, no se considera que las actividades económicas calificadas como informales, provengan de ser pobre o marginado, sino que se entienden, como iniciativas empresariales que pueden estar relacionadas a ciertos niveles de educación, de ingresos, experiencia etc., pero que en

última instancia, se limitan a una decisión que es propia del agente y que se basa en un análisis costo-beneficio.

iv. Teoría Marxista

A partir de esta teoría, se aborda la informalidad en el mercado laboral y la segmentación de mercados, desde dos posturas. La primera de ellas representada por Samuel Bowles/Herbert Gintis y la segunda por Richard Edwards. A continuación se presentan las ideas principales de ambos enfoques. (Canales et al.; 1994).

✓ Samuel Bowles y Herbert Gintis

Estos autores, plantean la existencia de mercados segmentados partiendo de que existe un conflicto en las relaciones sociales de producción. Para ellos, el trabajo se organiza de forma jerárquica, permitiendo de ese modo que, la clase obrera, sufra una fragmentación. Además, plantean que la asignación de los puestos de trabajo, que se basa en la “*eficiencia técnica*” permite que se haga una diferenciación respecto a la clase social, sexo y raza de una cultura dominante. Para estos autores, el sistema de educación, más allá de producir capital humano, permite que siga existiendo desigualdad tanto económica, así como en la capacidad de aprender, dado que los trabajadores no son asignados a posiciones de trabajo iguales.

✓ Richard Edwards

Según este autor, la existencia de mercados segmentados se da con base en dos explicaciones. La primera se refiere al hecho de que los empleadores que poseen gran poder en el mercado, pueden conseguir tratos generales que sean más provechosos cuando negocian de forma separada, con distintos grupos en el mercado. La segunda razón, se refiere a que también los trabajadores pueden actuar en calidad de monopolistas cuando se involucra la venta de algunos tipos de fuerza de trabajo, de forma que se pueden establecer barreras para la obtención de algunos puestos de trabajo.

En el Cuadro I-1 se presenta la clasificación de Edwards del mercado de trabajo quien, en base a un análisis de la economía norteamericana, identifica tres mercados de trabajo fundamentales, estos son: a) secundario, b) primario subordinado y c) primario independiente.

El mercado de trabajo secundario hace referencia a aquellas ocupaciones que no requieren un nivel elevado de cualificación y que se ubican en sectores poco desarrollados, con escasas normas laborales y salarios bajos. Dicho mercado coexiste a su vez con un mercado primario, que se subdivide en dos segmentos, el primario subordinado, compuesto por niveles técnicos y personal administrativo de nivel medio en el que existen más controles sobre las normas laborales y mejores salarios; y el primario independiente, que incluye niveles gerenciales y profesionales liberales que se ubican en sectores de alta productividad y en los que los salarios son significativamente más altos.

Cuadro I- 1: Clasificación de Edwards del mercado de trabajo

Mercados de trabajo	Tipos de trabajo	Sistemas de control	Características del mercado
Secundario	Ocupaciones de servicio, empleados temporales, trabajos de oficina de un nivel bajo.	Sistema de control simple	Ausencia de sindicatos, inestabilidad laboral, no requiere cualificación y elevado nivel de rotación.
Primario subordinado	Obreros industriales urbanos, trabajos administrativos de nivel medio y personal de mantenimientos y operación de transporte.	Sistema de control técnico	Hay sindicatos, estabilidad laboral, requiere mayor nivel de cualificación, mejores salarios.
Primario independiente	Personal administrativo especializado, Oficios de mano de obra calificada, Profesionales.	Sistema de control burocrático	Se requiere formación general, mayores incentivos de trabajo y salarios significativamente más altos.

Fuente: Canales, C., et al., (1994) Caracterización de la segmentación del mercado de trabajo en El Salvador.

1.2 Precarización laboral conceptualización y alcance

La configuración del actual modelo económico ha producido una reestructuración del aparato productivo a nivel mundial, ello ha generado que los mercados laborales se transformen en razón de este nuevo modelo de acumulación.

Es así como, con la desregularización laboral; el debilitamiento del poder de negociación de los trabajadores y las reorganizaciones productivas a favor de una mayor competitividad, se han favorecido los procesos de avance y profundización del fenómeno de precarización laboral (Mora Salas, 2010); por tanto, resulta importante saber qué se quiere decir cuando se habla de precariedad laboral, conocer sus dimensiones, sus diferentes grados de manifestación, qué sectores se encuentran más propensos a este tipo de trabajo, y cuáles son las consecuencias de su expansión y profundización.

1.2.1 Aproximación al concepto de precarización laboral

El fenómeno de precariedad laboral se expande y profundiza en la actualidad como resultado de los procesos de reestructuración económica y productiva, a raíz de la configuración del nuevo eje de acumulación, que ha ocasionado transformaciones en los modelos de relaciones laborales generando el deterioro de las condiciones de trabajo. Es así como se observa a escala mundial, un deterioro que se manifiesta por la pérdida de protección social, la creciente inestabilidad laboral, y la existencia de una cantidad considerable de puestos de trabajo con bajas remuneraciones (Mora Salas, 2010). Estas condiciones han obligado a que un número significativo de puestos de trabajo se ubiquen por debajo de los “estándares mínimos”⁵. Es por ello que la conceptualización de la precariedad laboral adquiere importancia.

Por otra parte, se debe tener en cuenta que, el trabajo precario, es una noción amplia debido a que comprende muchos ámbitos y es aun considerado un concepto en construcción que está tomando cada vez más relevancia, debido a la situación de profundización y expansión del fenómeno. Así mismo, el tema de precariedad laboral ha sido desarrollado por varios

⁵ Mora Salas (2010), hace referencia a los “estándares mínimos” como aquellos que “las sociedades han fijado como resultado de las luchas sociales en materia laboral”, es decir aquellos estándares que la sociedad considera aceptables.

autores, los cuales, con su manera de entender la problemática, van dejando su aporte a la construcción teórico-sistemática del concepto.

i. ¿Cómo entender la precarización laboral?

Al hablar de precarización laboral, lo primero que resalta es la asociación de la precarización laboral al deterioro de las condiciones laborales, relacionado con la caída de ingresos-salarios, la prolongación de la jornada de trabajo, y a la privación del acceso a regímenes de seguridad y previsión social. Si bien esto es un aspecto importante, la precarización laboral, al ser una categoría amplia no puede ser explicada única ni principalmente como el resultado del deterioro de las condiciones de trabajo.

Autores como Mora Salas (2005:30), exponen que el concepto de precarización laboral no solo debe ser utilizado “con el propósito de dar cuenta de cambios en la calidad del empleo (resultante empírica)”, sino que, al mismo tiempo, es importante relacionar el fenómeno, con los cambios suscitados en los modelos de regulación de la fuerza de trabajo, como resultado de las transformaciones en las estructuras económicas y productivas que ha traído consigo el nuevo modelo de acumulación de capital. Este aspecto de modificación de los modelos de regulación laboral, Mora lo identifica “como el núcleo teórico que da sentido al uso del término de precarización del empleo” (Mora, 2005:30).

Los mercados laborales han visto transformados sus modelos de regulación laboral, a modelos caracterizados por una escasa regulación en el ámbito laboral. Esto ha tenido como consecuencia la existencia de amplias asimetrías de poder entre el capital y el trabajo en la esfera de producción, lo que ocasiona que se le dé más importancia a los procesos de acumulación de capital que a la integración laboral y social de los trabajadores, es ahí donde la precarización laboral va aparecer para identificar como precarios “aquellos segmentos del mercado laboral donde las asimetrías de poder entre el capital y el trabajo son más pronunciadas” (Mora, 2010: 181).

Así, al desregularizarse el mercado laboral, la sociedad pierde la capacidad de regular la relación entre el capital y el trabajo y es ahí donde “La precariedad laboral resulta entonces una situación en la cual el trabajador se encuentra excluido involuntariamente de la protección de las leyes” (Gazzotti, 1987; citado por Escoto, 2010: 111). Así se vislumbra cómo la fuerza de trabajo se encuentra desprotegida ante la expansión de relaciones no

formales de trabajo, contratación a tiempo parcial, jornadas de trabajo atípicas⁶, y ante la ausencia de protección social, cobertura sanitaria y participación sindical.

La pérdida de los derechos laborales, genera que los trabajadores vean deteriorados la calidad de sus empleos, al mismo tiempo que se obstaculiza el cumplimiento de “sus derechos ciudadanos en tanto trabajadores” (Mora, 2005:30). El obstáculo al cumplimiento de los derechos laborales y por tanto los derechos ciudadanos, genera que el trabajo pierda la capacidad de ser un mecanismo básico de integración y movilización social (Pérez Sainz y Mora Salas, 2004; Mora Salas, 2005; Mora Salas y De Oliveira, 2008; De Oliveira, 2006). Por lo tanto, el concepto de precarización laboral muestra la erosión de la ciudadanía laboral y social, como resultado de la incapacidad del empleo de generar dinámicas de integración social, debido a que se han visto deteriorados los derechos laborales y con ello los derechos sociales de los trabajadores, lo cual imposibilita el logro de bienestar social en la fuerza laboral (Mora, 2010).

ii. Aspectos que incluye el análisis de precarización laboral

Al surgir el debate sobre el fenómeno de la precarización laboral se deben tener en cuenta ciertos aspectos que lo acompañan:

a. Es un fenómeno estructural

El proceso de precarización laboral ha devenido en ser un rasgo estructural del nuevo modelo de acumulación de capital y no un rasgo coyuntural, este fenómeno ha presentado profundización, desde su entrada en vigencia, en las economías mundiales. Mora (2005), remarca el carácter estructural y sistémico del proceso de precarización del empleo que se enfatiza “mediante los vínculos analíticos entre procesos de precarización del empleo, políticas de desregulación de los mercados laborales y estrategias de reorganización productiva basadas en la flexibilización laboral” (Mora, 2005:29).

Otros autores, como Orlandina De Oliveira (2006), dejan ver claramente cómo el proceso de precarización laboral constituye un rasgo estructural del modelo económico actual, a nivel mundial, “que recurre a la desregulación de los mercados laborales para reducir los costos

⁶ Aquí se quiere hacer referencia a un tipo de jornada laboral fuera de los estándares mínimos, en donde el grado de utilización de la fuerza de trabajo posibilita una mayor explotación de esta.

de producción mediante el abaratamiento de la fuerza de trabajo y aumento de su productividad” (De Oliveira, 2006:49).

b. Un concepto multidimensional

El concepto de precariedad laboral es un concepto de carácter multidimensional, ya que involucra varios aspectos en su análisis. De esta manera, precariedad laboral no tiene que ver, únicamente, con el deterioro de las condiciones de trabajo, sino que también, con las transformaciones de las relaciones laborales que han sido resultado de la configuración del actual modelo de acumulación. Tales transformaciones impactan de manera directa los derechos laborales y sociales de la fuerza de trabajo, llevándolos a su deterioro e imposibilitando, con ello, el ejercicio de la ciudadanía social y laboral, lo que deriva en un obstáculo para el logro del bienestar social en la población.

Mora (2005) manifiesta que, la noción de precarización del empleo, es un “concepto integrado de carácter multidimensional”, y detalla cuatro elementos con los cuales se aborda el concepto:

“el vínculo entre procesos de precarización, desregulación de los mercados de trabajo y reorganización productiva; el cambio en los modelos de regulación laboral; la relación entre modelos de relación laboral y ciudadanía social; la pérdida de seguridad en la continuidad del empleo y la vulnerabilidad social” (Mora, 2005:29).

c. Existencia de diferencia entre empleo y trabajo

El concepto de precariedad laboral incluye tanto a los trabajadores asalariados, fuerza de trabajo utilizada directamente por el capital, y los trabajadores pertenecientes al llamado sector informal.

A raíz de esta diferenciación, Mora (2005) explica la existencia de dos enfoques de empleo precario: *“El enfoque amplio”* que abordaría tanto a la fuerza de trabajo asalariada como a la no asalariada. Y un *“enfoque restringido”*, con el cual se reduce, como lo dice Mora (2010), *“el sentido conceptual de la noción”*, al solo involucrar en el análisis, el cambio en las relaciones sociales de producción, en el ámbito del empleo asalariado.

Decidir cuál de los dos enfoques explica mejor el fenómeno de precarización laboral, dependerá de las realidades laborales de cada economía, en el marco de los procesos de globalización⁷. Así, es posible observar que autores como Mora (2010) y De Oliveira (2006) hacen uso restringido del concepto de empleo precario. Por su parte, Escoto (2010), desarrolla la problemática a partir de su concepción amplia, afirmando que es igual de válido enmarcarlo de esa manera “dado la profundización de la precariedad y su permanencia en los mercados de trabajo” (Escoto, 2010:22).

Es importante dejar claro que, el calificativo de trabajo precario, se hace en razón de los puestos de trabajo y no a nivel del trabajador. Lo que se hace con el denominativo de empleo precario, es describir un tipo de relación laboral caracterizado por un deterioro de los derechos laborales que traen consigo degradación de las condiciones laborales, imposibilitando la construcción de ciudadanía social, obstaculizando de esa manera, el logro del bienestar social.

1.2.2 Dimensiones de la precarización laboral

Para poder identificar qué sectores de la fuerza laboral se encuentran en condiciones de precariedad, es necesario establecer criterios que permitan hacer esta distinción. Al ser un concepto multidimensional, la precarización laboral permite establecer diversas dimensiones que han sido desarrolladas por varios autores.

Es así que, autores como Mora Salas, identifican entre las dimensiones para medir la precariedad laboral la incertidumbre, el riesgo estructural (Mora, 2005), la falta de estabilidad, las prestaciones laborales y los bajos niveles salariales (Mora y De Oliveira, 2008).

Orlandina De Oliveira (2006), establece como dimensiones para analizar la precariedad el aumento de la inseguridad laboral, la falta de protección social y la reducción de los salarios.

⁷ Es de tener en cuenta la importancia que tenga el sector formal como sector generador de empleo, dentro de las dinámicas laborales de cada economía. Es decir, analizar el porcentaje de fuerza laboral que se inserta en el mercado laboral en condiciones de trabajadores asalariados.

Otros autores relacionan la precariedad laboral con elementos como: discontinuidad del trabajo, incapacidad de control sobre el trabajo, desprotección del trabajador, baja remuneración del trabajador (Agulló, 2001, citado por Escoto, 2010).

Rodgers (1989), lo relaciona con la inestabilidad, desprotección, seguridad social e ingresos. Otros autores que definen el empleo precario, establecen sus dimensiones en razón de identificar el empleo con “aquel empleo inestable e inseguro que realiza el trabajador asalariado y que tiene en el tipo de contrato su factor determinante” (Guerra, 1994; citado por Mora, 2010:40), de igual manera Castel (2002; citado por Mora 2010:40) identifica en el empleo precario “un trabajo sin garantías laborales ni sociales”, con ello, hace alusión a la escasez de protección laboral que caracteriza a los empleos precarios.

Se puede identificar, mediante los conceptos anteriores, ciertas similitudes en las definiciones que se exponen sobre la precarización del empleo, estas similitudes dan lugar a resumir las características con las que tiene que contar un empleo precario: (Mora, 2010: 40-41).

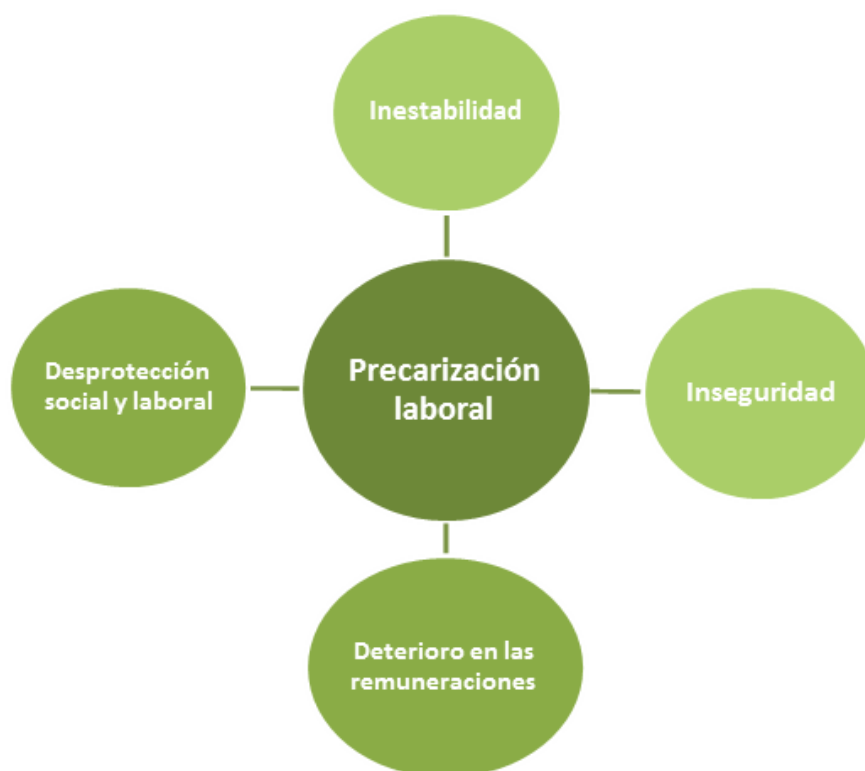
- a. La definición de relaciones laborales, regidas por criterios de incertidumbre, que establecen que, la inseguridad y la inestabilidad laboral, son rasgos centrales del nuevo modelo de contratación laboral. Con ello se evidencia la importancia del capital sobre la fuerza de trabajo, ya que está última se pone en función de las necesidades de valorización del primero, y por tanto caen en razón de los ciclos productivos.
- b. La adopción de políticas de remuneración de la fuerza laboral regidas por el criterio de minimización de costos. Esto se genera a raíz de que las unidades productivas, necesitan lograr competitividad⁸, para lo cual, la primera medida que, usualmente, se toma es la reducción de los costos laborales, a través del deterioro en las remuneraciones de la fuerza laboral.
- c. El desarrollo de estrategias de contratación que cumplen parcialmente o evaden por completo los sistemas de seguridad social y derecho laboral. Esto, por la necesidad de disminuir costos, para lograr mayor competitividad; lo cual es necesario para enfrentarse, en mejor condición, al mundo globalizado.

⁸ Según Mora (2010), se esperaría que, la competitividad, se diera a través de mejoras tecnológicas en el ámbito productivo; pero lo que en realidad se ha dado, ha sido un incremento en prácticas que tienen como fin la reducción de los costos laborales, y a través de estas, lograr competitividad a nivel internacional.

- d. La definición unilateral del tiempo de trabajo en afinidad con los requerimientos productivos del sector empresarial. Debido a la flexibilización del mercado laboral, que ha provocado un crecimiento en el empleo a tiempo parcial y en la duración de la jornada de trabajo; con el objetivo de aumentar la tasa de acumulación del capital.

Con lo anterior, se puede entender la precariedad del empleo como resultado de la **inestabilidad, la inseguridad, el deterioro en las remuneraciones y la desprotección social y laboral**. En el Esquema I-1 se muestra una representación de estas condiciones que, en conjunto, constituyen las dimensiones de la precarización laboral.⁹

Esquema I- 1: Dimensiones de la precariedad laboral.



Fuente: Elaboración propia con base en Mora (2010).

⁹ Respecto a las dimensiones de la precarización laboral, es importante tener en consideración que, al analizarlas, se debe hacer en conjunto, para captar correctamente el efecto que estas ejercen sobre la precariedad del empleo.

1.2.3 Factores que determinan el grado de precariedad laboral

Al hablar sobre precarización laboral no solo importa saber a qué se hace referencia con dicho término sino también cuáles son aquellos factores que inciden sobre la promoción de formas de empleo precario; resulta importante aclarar que si bien la precariedad laboral es una condición que afecta a una gran mayoría de la fuerza de trabajo, el grado en el que estos se ven afectados puede variar de acuerdo a diferentes factores.

Tradicionalmente, la diferencia en los niveles de ingreso y, en general, entre condiciones laborales aceptadas o precarias ha sido explicada por la teoría neoclásica y su enfoque del capital humano, que otorga el protagonismo a la escolaridad como elemento explicativo de las diferencias en la calidad del empleo. Sin embargo, diversos autores plantean que, más allá de las premisas de dicho enfoque, las diferencias en ingresos y el deterioro de las condiciones laborales, en general, pueden ser explicados por un componente estructural, que se ha reforzado debido a la reestructuración productiva que trajo consigo el actual modelo de acumulación de capital. (Mora, 2010; Mora y De Oliveira, 2008; Escoto, 2010)

En este sentido, es preciso destacar que existen factores individuales, económicos, estructurales, entre otros; que, en alguna medida, son capaces de explicar la situación de precariedad a la que se enfrentan los trabajadores a la hora de incorporarse en el mercado de trabajo. Unido a estos factores, las tendencias actuales del modelo de acumulación de capital, contribuyen a profundizar las condiciones de precariedad y promueven la expansión de formas de empleo precario.

A continuación, se realiza un esfuerzo por detallar algunos de los factores que, según Mora y De Oliveira (2008), repercuten sobre la mayor o menor precariedad del empleo. Adicionalmente, en el Esquema I-2. se sintetizan, de forma gráfica, dichos factores.

i. Factores socio-individuales

Los factores socio-individuales hacen referencia a los niveles de escolaridad, grupo etario, género, entre otras características propias de los individuos que están por incorporarse en el mercado de trabajo. Dichos factores son los que se utilizan tradicionalmente para explicar el impacto diferencial de las condiciones de empleo entre los segmentos del mercado laboral.

ii. Factores socio-familiares

Vinculados, en alguna medida, a los factores socio-individuales; este conjunto de factores hacen referencia al tamaño de la unidad familiar, jefatura del hogar y estado civil.

iii. Factores socio-estructurales

Los factores socio-estructurales hacen referencia al hecho que las diferencias en la calidad del empleo pueden ser explicadas por las condiciones de la estructura económica y productiva. En este sentido, la hipótesis de Mora y De Oliveira (2008) demuestra que, para el caso de los jóvenes mexicanos y costarricenses, el peso de los factores relacionados a la estructura productiva y dinámica de los mercados laborales explica en mayor medida, la incorporación de los jóvenes a formas de trabajo precarios y niveles salariales bajos; en contraste con la capacidad explicativa de la escolaridad de los individuos a la hora de determinar el grado de precariedad. Así mismo, cuando se habla de factores socio-estructurales, es posible hacer la siguiente distinción:

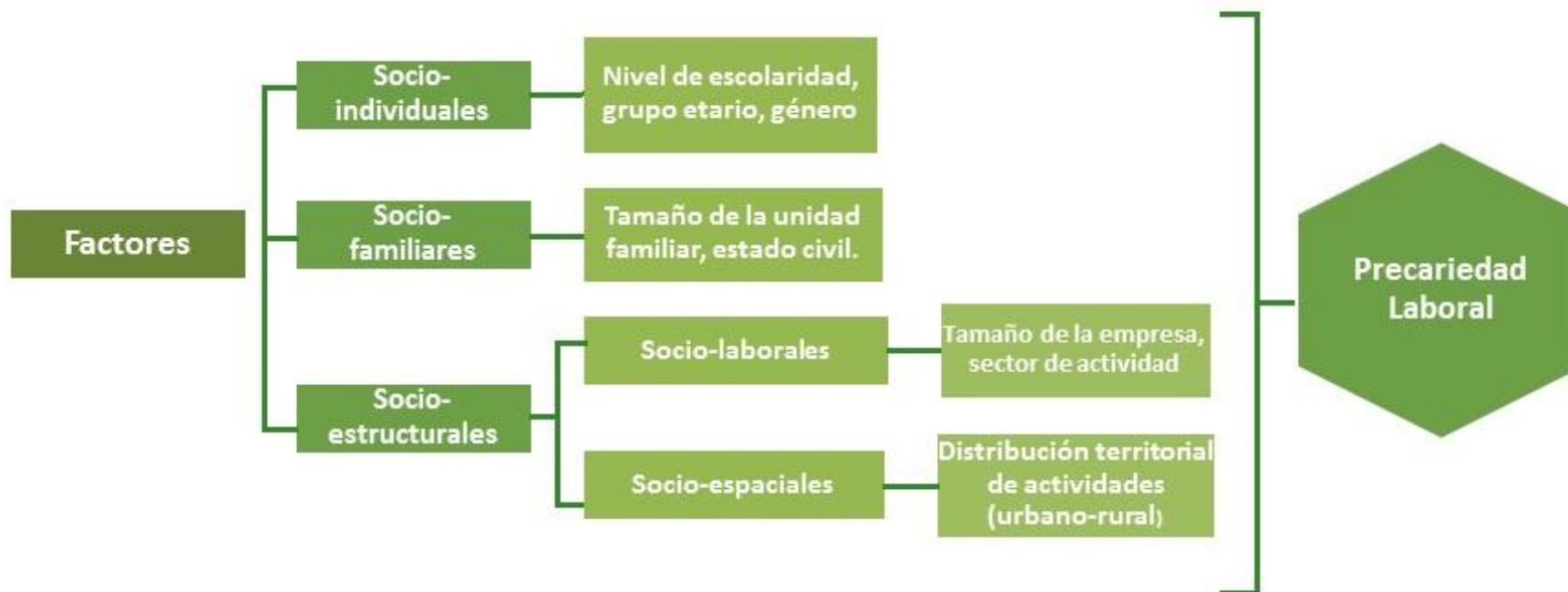
iv. Factores socio-laborales

Este conjunto de factores hace referencia a características de la estructura productiva de la economía en estudio; así, se toman en cuenta factores como: el tamaño de la empresa, sector de actividad al que pertenece y la ocupación de los trabajadores. El estudio de estos factores permite evidenciar la heterogeneidad de las unidades productivas y observar sus dinámicas en cuanto al tema de precarización; ya que al incluir la variable relacionada con el tamaño de la empresa, por ejemplo, es posible determinar que el sector de las microempresas tienden a brindar condiciones laborales más precarias, en contraste con las grandes empresas, ya que se “compensa la baja productividad y competitividad con una mayor sobreexplotación de la fuerza laboral” (Tokman y Klein, 1995; citado en Mora, 2008).

v. Factores socio-espaciales

Tal y como su nombre lo indica, dichos factores se relacionan a la distribución territorial de las actividades; es decir, si las actividades económicas se desarrollan en el ámbito urbano o rural e incluso es posible abordarlas desde una perspectiva regional.

Esquema I- 2: Factores que influyen en la precarización laboral.



Fuente: Elaboración propia con base en Mora (2010).

1.2.4 Segmentos vulnerables del mercado laboral frente al fenómeno de la precarización laboral

Las formas precarias de trabajo nunca han estado ausentes en los circuitos del empleo asalariado. Actualmente, el fenómeno de la precarización se ha hecho presente en la realidad de la mayoría de los países en desarrollo, donde una amplia porción de la fuerza laboral se encuentra en puestos de trabajos inseguros, con bajos niveles de remuneración y propensos a prácticas laborales inestables. Sin embargo, la condición de precariedad no se aplica exclusivamente a las formas de empleo asalariado; sino que también al sector informal, donde las circunstancias laborales son más deficientes.

La dinámica actual del mercado de trabajo, producto del nuevo modelo de relaciones laborales, se caracteriza por la tendencia a propiciar procesos de integración laboral precarios, que perjudican la incorporación al mercado de ciertos segmentos de la población trabajadora; privándoles el acceso a oportunidades laborales que les permitan alcanzar un nivel de bienestar social satisfactorio.

Por otra parte, la heterogeneidad del mercado enfrenta a los segmentos unos con otros, en el camino se evidencian marcadas tendencias que permiten identificar a aquellos grupos que, por su caracterización, suelen ser más vulnerables a la dinámica actual del mercado laboral.¹⁰ Así, Rodgers, (1989) destaca tres tendencias que permiten identificar las características de aquellos trabajadores más expuestos a incorporarse al mercado laboral europeo, bajo formas de trabajo precario: tienden a ser mujeres, tienden a ser población joven y tienden a ser menos educados y calificados que el promedio de población correspondiente a su grupo clasificado por género y edad.

En el caso de las características del empleo precario en Latinoamérica, Mora, (2010) sobre el caso costarricense; identifica dos grupos, en particular, que tienden a ser los más afectados por la dinámica actual de los mercados laborales: los jóvenes, que representan

¹⁰ Para Mora (2010) la estratificación ocupacional se encuentra relacionada con los niveles de precariedad de la fuerza de trabajo, en tanto que los trabajadores no manuales como: profesionistas, técnicos, administrativos, etc.; gozan de mejores condiciones laborales que aquellos trabajadores manuales calificados, mientras que los trabajadores semi o no calificados se asocian a condiciones laborales menos favorables que el resto. El trabajo juvenil siempre se enfrenta a la limitante de la falta de experiencia y a los bajos grados de cualificación, otra razón más que profundiza su carácter precario.

una parte importante de la población trabajadora que recién se incorpora al mercado de trabajo, y las mujeres, en razón de la creciente incorporación del sector femenino de la población en las actividades económicas del sector terciario.

En resumen, si bien la precarización del empleo parece ser una tendencia reforzada por la reestructuración económica producto del ajuste estructural, existen segmentos de la fuerza de trabajo que se llevan la peor parte; por lo que resulta de gran importancia identificar cuáles son las condiciones que caracterizan su situación.

i. Los jóvenes frente al fenómeno de la precarización

La inserción juvenil al mercado de trabajo responde, en alguna medida, al proceso de reestructuración productiva propiciado por la aplicación de las políticas de ajuste que tuvo lugar en América Latina a finales de la década de los 80's. Dicho ajuste tuvo como condición la incorporación al mercado de nuevos segmentos de la fuerza de trabajo en razón de posibilitar el mantenimiento y desarrollo del sistema capitalista, bajo el nuevo modelo de acumulación. En ese sentido, los jóvenes aparecen como uno de los grupos poblacionales más importantes a la hora de incorporarse al mercado laboral.

Existen diferentes consideraciones respecto al rango de edades que delimitan a la población joven, dado que el concepto de juventud corresponde a una construcción social es posible encontrarse con diferentes criterios que definen a la población joven en un rango diverso de edades.¹¹ Adicionalmente, resulta necesario establecer que, para efectos de esta investigación, se considerará como población joven a aquellas personas que se encuentren en el rango de edades de 10 a 29 años, siguiendo los criterios utilizados en otras investigaciones. (Escoto, 2010; De Oliveira, 2006).

Una de las principales motivaciones para definir a la población joven, en dicho rango de edades, viene dada por el hecho que, el primer límite de edad, corresponde a la edad establecida en el país, como el límite inferior de la Población en Edad de Trabajar (PET) por lo que “si las transiciones al mundo laboral definen en parte al sujeto juventud, cerrar el intervalo en 15 años implicaría eliminar es estudio de personas que ya iniciaron esa transición a la adultez, sobre todo en la zona rural” (Escoto, 2010:25) En el extremo superior,

¹¹ A manera de ejemplo, la Asamblea General de las Naciones Unidas (ONU) define a los jóvenes como “las personas entre los 15 y 24 años de edad”. (United Nations Youth Program citado en Escoto, 2010: 24)

los 29 años, permite considerar en el análisis a aquellos jóvenes con una inserción laboral tardía atribuida al hecho que “con el aumento de la escolaridad algunas transiciones se han ido postergando” (Escoto, 2010:25)

Por otro lado, en la dinámica laboral, el empleo juvenil se caracteriza por estar sujeto a estrategias de contratación flexible, que fomentan las contrataciones parciales y que evaden el cumplimiento de las prestaciones de seguridad social y algunos derechos laborales; lo cual deja en evidencia la extrema vulnerabilidad del grupo. Mora y De Oliveira afirman:

“Es preocupante, de igual manera, la mayor precariedad de la inserción laboral juvenil en comparación con la mano de obra adulta, así como la mayor probabilidad de que los grupos menores de 18 años enfrenten formas de inserción laboral que favorecen procesos de exclusión laboral” (Mora y De Oliveira, 2008:22)

El hecho de que los jóvenes se enfrenten, desde el inicio de su participación en el mercado de trabajo, a prácticas inequitativas entre segmentos, da como resultado la persistencia de las tendencias que refuerzan los procesos de exclusión laboral y social.

ii. Participación de las mujeres en el mercado laboral

Al momento de estudiar el comportamiento de los mercados de trabajo, se parte de la premisa teórica que estos representan una configuración histórica; por lo que las transformaciones, producto de los procesos de globalización económica, se encuentran condicionados por agentes, estructuras y dinámicas laborales previas a las que trae consigo la reestructuración económica en curso (Mora, 2010).

En el contexto latinoamericano, la participación de la mujer, en el mundo laboral podría considerarse como una situación que ha venido evolucionando a lo largo del tiempo y ha pasado a ser una condición estructural que ha recobrado relevancia en los últimos años.

En este sentido, la denominada *feminización del mercado laboral* (Mora, 2010:94), se presenta como una de las tendencias más claras respecto a la dinámica actual del mercado de trabajo; pues la creciente participación laboral del sector femenino es resultado de una tendencia reforzada por las necesidades de la economía globalizada, que demanda fuerza

de trabajo femenina para incorporarse a las diversas ramas de sector terciario. Como resultado, el empleo femenino se ve favorecido en razón del desarrollo y expansión de actividades productivas como la manufactura, el comercio y los servicios; que se han convertido en los nuevos ejes de acumulación de la mayoría de los países en desarrollo.

Si bien el aumento de la participación femenina, como parte de la población ocupada, se refuerza por las tendencias de reestructuración productiva; existen otras tendencias que afectan negativamente al sector, ya que dan como resultado condiciones desfavorables sobre los niveles de ingreso y bienestar social. Específicamente, se hace referencia al tema de segregación ocupacional por sexo¹², que reduce las oportunidades laborales favorables y da como resultado un sector vulnerable para ser sobreexplotado.

En conclusión, Mora plantea que:

“la creciente incorporación de las mujeres al mercado de trabajo posibilita una mayor tasa de rentabilidad toda vez que incrementa la oferta, presiona hacia abajo la pretensión de mejoramiento de las condiciones de la fuerza de trabajo, y se constituye un contingente de mano de obra con alto grado de flexibilidad”.

(Mora, 2010:101)

1.2.5 Efectos de la precarización laboral sobre el ejercicio de la ciudadanía social

La expansión y profundización de las condiciones de precariedad laboral tienen como consecuencia el aumento del riesgo y vulnerabilidad social. Existen dos formas de la precariedad laboral desarrolladas por Escoto (2010), que sigue el planteamiento de Offe (1992, 1997 citado en Escoto, 2010:18), estas formas son la precariedad de la situación social y la precariedad de la subsistencia.

La *precariedad de la situación social*, se entiende como aquel tipo de precariedad que hace referencia a una condición de empleo no regular. Esta incluye a los desempleados, subempleados, auto empleados, jubilados y otros. Por otro lado, la *precariedad de la subsistencia* o la forma relacionada a los “pobres con trabajo”, se refiere a que, bajo las

¹² Al hablar de segregación ocupacional por sexo se hace referencia a aquella situación de exclusión y discriminación que, por la condición de su género, sufren los y las trabajadoras.

condiciones históricas actuales, tener un empleo no garantizaría que la fuerza de trabajo tenga resueltas las necesidades físicas y espirituales para su reproducción. Por el contrario, el modelo de relaciones laborales predominante tiene como consecuencia el incremento de los procesos de empobrecimiento, la segregación laboral y la exclusión laboral y social.

Uno de los efectos más palpables de la precariedad, es el incremento de los procesos de empobrecimiento. Según los hallazgos de Pérez y Mora (1999) se pudo confirmar la existencia de un grupo de hogares altamente vulnerables a los ciclos económicos, es decir, a medida que el ciclo económico era expansivo, el nivel de bienestar social los ubicaba por encima de la línea de pobreza, en contraste con lo que se experimentaba en caso de estancamiento o crisis.

Adicionalmente, al incrementar el porcentaje de fuerza de trabajo empleada en situación precaria, se generalizan los efectos negativos sobre las condiciones laborales, pues se experimenta una acelerada erosión de los derechos laborales y se agudizan las desigualdades en las relaciones de poder entre capital y trabajo (De Oliveira, 2000).

A medida que se agudizan las desigualdades de las relaciones de poder en una sociedad, se manifiesta la exclusión, entendida como un fenómeno multidimensional que legitima la reproducción de las desigualdades sociales y que se traduce en la consolidación de la sobre-explotación y el acaparamiento de las oportunidades. A propósito del tema de exclusión, se desarrolla en Pérez y Mora (2007) la diferenciación que al respecto plantea Sen (2000, citado en Pérez y Mora, 2007), en la que se distinguen dos formas relevantes de entenderla: la exclusión activa, referida al conjunto de acciones y políticas intencionales que reproducen el fenómeno; y exclusión pasiva, inducido por el excedente laboral resultado de la dinámica de acumulación.

La exclusión activa se manifiesta a través de las dinámicas de segmentación y segregación laboral, que no se limitan, únicamente, a relacionar la heterogeneidad de los mercados de trabajo, sino que también a su carácter excluyente y discriminador; pues tiende a generar barreras de acceso al empleo asalariado en ciertos sectores, en razón de su condición de género, racial o étnica, situación migratoria, entre otros.

Por otro lado, la exclusión pasiva cataloga al excedente laboral como funcional y a-funcional, dependiendo de la forma en la que el capital logra extraer su excedente económico; de forma directa, indirecta o si simplemente no está interesado en hacerlo. (Pérez, 2006). Es decir, la exclusión pasiva considera la existencia de un sector de la población que no representa un interés fundamental para el capitalista, dicho sector se encuentra excluido por omisión.

La exclusión laboral es resultado de la dinámica del nuevo modelo de relaciones laborales; y más importante aún, de la lógica de acumulación del sistema capitalista, que no solo obliga a la fuerza de trabajo a incorporarse al mercado laboral bajo condiciones de empleo precario; sino que, también, se presenta bajo una tendencia laboral excluyente, que convierte a los contingentes del excedente laboral en innecesarios (Pérez, 2003).

Es en este momento que la exclusión laboral trasciende a un nivel social, ya que no solo se traduce en un deterioro de la calidad de las ocupaciones y una crisis de la regulación de las normas laborales sino que, además, dificulta que los trabajadores, y sus familias, tengan acceso a los servicios sociales tales como la educación, salud, y otros. En resumen, los efectos de la precarización laboral devienen en la imposibilidad de la práctica de la ciudadanía laboral; y por tanto, en el ejercicio de la ciudadanía social.

De acuerdo con lo anterior, para efectos de esta investigación, la precariedad laboral, será entendida como el deterioro de las condiciones laborales, que surge como resultado de procesos de restructuración productiva y que responde a los diferentes niveles de heterogeneidad productiva y laboral de una economía.

En resumen, la precariedad no es exclusiva del nuevo modelo de acumulación, ya que las tendencias de la precariedad laboral siguen patrones de modelos productivos pasados que no han sido superados y que se han visto profundizados, a partir de la introducción de las políticas de ajuste de los últimos veinte o treinta años. Es por ello que, en el siguiente capítulo, se hace la descripción de algunas de las características del modelo previo al modelo neoliberal para el caso particular de El Salvador, esto, con el fin de identificar las tendencias de los mercados laborales que se mantienen hasta hoy.

CAPITULO II

CONTEXTO DE LA CONFIGURACIÓN DE LOS MERCADOS DE TRABAJO EN EL SALVADOR A PARTIR DE LA INTRODUCCIÓN DEL MODELO NEOLIBERAL

El presente capítulo tiene como objetivo central, contextualizar la dinámica de la configuración de los mercados de trabajo en El Salvador a partir de la implementación de la estrategia neoliberal, impulsada en el país, a principios de los años 90's.

En ese contexto, El Salvador ha sido, y sigue siendo, un “buen alumno” (Escobar et al., 2006:42) en cuanto a la aplicación de las medidas de ajuste en el país, pues cumplió a cabalidad, y de forma acelerada, con muchos de los requisitos de política económica exigidos por las instituciones financieras internacionales.

Tan “aplicado” ha sido el país, que ha llevado, las medidas propuestas en el “Consenso de Washington”, a su máxima expresión; adoptando algunas de las políticas de ajuste estructural más radicales, como la privatización del sistema financiero, el sistema de pensiones, entre otros; así como la firma de acuerdos comerciales como el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (CAFTA-DR por su siglas en inglés) o la negociación del Acuerdo de Asociación (AdA), que incluye un tratado de libre comercio con la Unión Europea; además de la dolarización en 2001.

El proceso de ajuste llevado a cabo en El Salvador, ha tenido consecuencias desfavorables para la dinámica económica salvadoreña, ya que la forma en la cual se han ejecutado las políticas neoliberales y su contenido, afectó fuertemente los procesos y tendencias que condicionan la configuración de los mercados de trabajo en un sentido adverso para la fuerza laboral.

Así, en la primera sección del capítulo, se presenta el contexto político-económico del desarrollo y agotamiento del modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) como eje de acumulación de capital en El Salvador. La segunda sección, representa un esfuerzo por sintetizar los planteamientos base del modelo económico actual, quiénes lo impulsaron así como el conjunto de medidas que caracterizó la estrategia neoliberal. Por último, se mencionan los aspectos o rasgos económicos de El Salvador; que se consolidaron con el neoliberalismo y que son relevantes a tener en cuenta cuando se habla de la

reconfiguración de los mercados laborales, tales como: el bajo crecimiento económico, la reforma y modernización del Estado y la conformación de una economía terciarizada.

2.1 Contextualización: De la crisis de la deuda en América Latina a la aplicación de las políticas de ajuste estructural

En las décadas posteriores a la crisis económica capitalista de los años 30's, la estrategia latinoamericana se redefinió hacia una participación más activa de los sectores productivos nacionales y el proteccionismo estatal como garantía del buen funcionamiento de la economía. Dicha estrategia, fue resultado de la combinación de las tesis keynesianas, que cumplieron la función de orientar la política económica, y la iniciativa cepalina de formular una teoría económica que fuera capaz de explicar la condición del subdesarrollo latinoamericano, agravado por la crisis.

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), nació con el cometido de diseñar una estrategia específica que le permitiera, a las economías de Latinoamérica, encaminarse en la senda del desarrollo. El análisis estructuralista, elaborado por Raúl Prebisch, desarrolló la teoría centro-periferia destacando la existencia de países centro, homogéneos y diversificados, con un sector industrial dominante; en contraposición con los países de la periferia, caracterizados por un aparato productivo heterogéneo y poco diversificado, basados en la producción y exportación de materias primas.

En ese sentido, el camino propuesto por la CEPAL fue el de la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI); la meta sería, hacer de la industria el nuevo motor de acumulación de capital de las economías latinoamericanas.

El modelo de industrialización se caracterizó por el intervencionismo estatal, la expansión del mercado interno, la modernización de los polos de acumulación local y la redistribución social de una parte del excedente productivo (Mora, 2010:51). Con el objetivo de impulsar el sector industrial, fue necesario solicitar el financiamiento de la banca internacional. El Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) fueron los organismos multilaterales encargados de proporcionar los empréstitos necesarios para que los países pudieran llevar a cabo el desarrollo y fortalecimiento de la industria. Sin embargo, tal y como describe Mora para el caso costarricense:

“Se trató de un modelo de acumulación híbrido que no buscó el desplazamiento de las actividades exportadoras primarias como fuente de producción de excedentes sociales, sino su modernización y su complementación con la estructuración de un sector industrial apenas emergente en ese período”. (Mora, 2010:50)

En El Salvador, no fue hasta finales de los años 50's que el gobierno decidió implementar el proceso de industrialización, el modelo se estructuró a partir de la superación de los ejes históricos de acumulación por medio del fomento del desarrollo industrial pues, en los años anteriores, la actividad económica del país *“giraba casi exclusivamente alrededor del cultivo y exportación de café”* (Lazo, 2010).

El primer paso de la estrategia de industrialización fue crear la institucionalidad necesaria para promover la creación de empresas industriales, a través del apoyo y asesorías técnicas, así como también, el otorgamiento de facilidades de crédito al sector.

Así mismo, instituciones como el Instituto Salvadoreño de Fomento a la Producción (INSAFOP), el Centro Nacional de Productividad (CENAP), el Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa (FIGAPE), entre otras, fueron creadas en el marco de la aprobación de la Ley de Fomento de Industrias de Transformación, sancionada en 1952 por la Asamblea Legislativa, que regulaba las acciones relacionadas con las exenciones de impuestos y gravámenes de importación a los bienes de capital y materias primas (Lazo, 2010). Sin embargo, no fue hasta las décadas de 1960 y 1970 que el sistema de fomento industrial rindió sus frutos, pues *“el valor agregado de la industria manufacturera y el Producto Interno Bruto total de El Salvador experimentaron el mayor crecimiento del que se tenga registro”* (Lazo, 2010).

Adicionalmente, en 1961, se firmó el pacto del Mercado Común Centroamericano (MCCA), en el que se crearon industrias de integración donde, a cada país miembro, se le garantizaba el monopolio en la producción de una materia prima que se considerara estratégica; en el caso de la industria salvadoreña, le fue adjudicada la producción de cable eléctrico. Otras de las medidas proteccionistas implementadas en el período fueron: la creación del Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales, que implicó la exoneración

de pago de impuesto a la renta y patrimonio para las industrias nacientes, y un sistema de aranceles altos que hacía prohibitivas las importaciones (Lazo, 2010; Martínez, 2010).

Una vez implementadas las medidas de promoción y protección a la industria nacional, era necesario impulsar medidas que fortalecieran la demanda interna, pues la estrategia del modelo ISI funcionaba sobre la base de dotar de capacidad adquisitiva a la población, para que pudiera acceder a lo que se estaba produciendo. Las políticas sociales encaminadas a proteger la capacidad adquisitiva de los grupos urbanos eran (Martínez, 2010):

- a. Política de estabilización de precios, el ejemplo más significativo es el del Instituto Regulador de Abastecimiento (IRA), que garantizaba la oferta de maíz, frijoles, maicillo o sorgo y arroz a precios estables.
- b. Políticas de promoción de la producción interna (no capitalista) y el fomento de las importaciones.
- c. Respecto al tema de seguridad social, se decreta la Ley del Seguro Social (1949), creación del Instituto de Vivienda Urbana (IVU).

En este sentido, el Estado salvadoreño procuró crear la institucionalidad necesaria para contribuir, parcialmente, al mantenimiento de la fuerza de trabajo, principalmente, del sector industrial. En el período que va de 1950 a 1956, la estructura del gasto público mostró una clara tendencia a favorecer los gastos de fomento en salud, educación y bienestar social.

En 1956, los gastos de fomento presentaron una participación del 51.7% del total de gastos públicos, según destino. A su vez, el gasto de fomento se subdividió en Obras públicas (18.6%), salud, educación y bienestar social (24.5%) y pensión y seguro social (8.6%). Al revisar la participación del gasto en salud y bienestar social, se puede apreciar que por parte del Estado había un interés en mantener las condiciones para que la fuerza de trabajo del sector industrial pudiera desarrollarse. En el tema de salarios, los subsectores maquinaria, imprentas y bebidas; presentaban los salarios medios mensuales más elevados dentro de la rama industrial, que se convirtió en el sector económico mejor remunerado de la época (Martínez, 2010).

A pesar de los intentos por generar las condiciones que permitieran la reproducción del modelo de industrialización, éste “solo se desarrolló a nivel de la producción de bienes de

consumo y servicios y nunca llegó hasta la producción de bienes de capital” (Escoto, 2010:37).

Otra de las deficiencias que enfrentó el ISI fue su alto nivel de dependencia hacia la inversión pública, pues fue financiado, básicamente, a través de ésta; triplicándose la inversión pública para el período de 1945 a 1953 (Martínez, 2010). Este comportamiento dio como resultado la configuración de un modelo de acumulación de capital con ausencia de un núcleo endógeno nacional, un proceso de industrialización sin dinámica propia que generó el aumento en el endeudamiento público y el déficit fiscal.

Adicionalmente, el modelo ISI, dejó como herencia el fenómeno de la heterogeneidad productiva, caracterizado por la existencia simultánea de sectores con productividad laboral media y alta, en contraste con otros grupos en los que la productividad es considerablemente baja. Este último grupo tiende a poseer un mayor nivel de ocupación y representa un importante porcentaje del número total de empresas.

A manera de ejemplo, en tiempos del ISI (1950-1979), las empresas con menos de 10 personas ocupadas representaban más del 90% del total de empresas del sector y daban ocupación al 55% de la población económicamente activa (PEA). Sin embargo, solo controlaban un 14% de la producción bruta y contribuían con menos del 21% del valor agregado del sector. Por el contrario, el 1% del total de empresas ocuparon solo una cuarta parte de la PEA del sector, controlaban el 55% de la producción bruta y producían, aproximadamente, el 50% del valor agregado de la industria (Martínez, 2010).

En consecuencia, la debilidad del mercado interno no pudo ser superada por la estrategia de sustitución impulsando el mercado regional; por lo que al debilitarse el MCCA, la economía salvadoreña, vio reducidas sus alternativas. Tras un período de gran auge económico, la estructura productiva salvadoreña comenzó a dar muestras de inestabilidad a mediados de la década de los 70's, evidenciándose en la reducción de la tasa de crecimiento del valor agregado industrial, que pasó de 8.7% en el período de 1961-1969 a 3.1% en la década de 1970 (Lazo, 2010).

En general, las economías latinoamericanas, incluida la salvadoreña, no lograron impulsar la industrialización, y cayeron en situación de impago al no haber alcanzado el desarrollo

industrial necesario para generar el crecimiento económico que les permitiera saldar su deuda futura.

2.2 Surgimiento del neoliberalismo

Agotado el modelo ISI y saliendo de la guerra civil, el país tenía una herencia de bajo crecimiento económico, endeudamiento público, déficit fiscal y la heterogeneidad productiva que presentaba la dinámica de la economía. Es por eso que a finales de los años 80's, se planteó un cambio de estrategia económica.

Las corrientes marginalista y neoclásica que recobraron, desde 1970, su predominio en el pensamiento económico internacional y abogaron por el abandono del denominado estado de bienestar, modelo keynesiano o desarrollismo, para dar paso a la economía de mercado como nuevo modelo de funcionamiento.

En El Salvador, la estrategia neoliberal fue promovida por la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (Fusades) y adoptada a finales de los años 80's por el gobierno de Alfredo Cristiani (1989-2004), a través de la ejecución de los *“Programas de Estabilización Económica y Ajuste Estructural”* (PAE-PEE) que estaban inspirados en el decálogo de medidas incluidas en el “Consenso de Washington” y fueron introducidos bajo la “recomendación” de la instituciones financieras internacionales.¹³ Pero debido al conflicto armado existente, no fue sino a partir de 1992, que se empezaron a aplicar con más rigor los PAE y PEE, y con lo cual se fue configurando el modelo neoliberal salvadoreño actual.

Entre las razones que, según Fusades, justificaban la adopción de las políticas de ajuste en el país se encuentran: en el corto plazo, la necesidad de restablecer el equilibrio macroeconómico (inflación baja y el control de los desequilibrios del sector externo) y la superación de la crisis socio-económica que golpeaba al país y, en el largo plazo, era necesaria una reestructuración del aparato productivo, que permitiera superar la crisis socio-económica (Fusades, 1989).

¹³ Los PEE-PAE fueron impulsados por los organismos financieros internacionales como condición a los empréstitos otorgados a los países latinoamericanos para que superaran la crisis de la deuda. Para el caso salvadoreño, nos referimos a ELSAL (1990) y ELSAL II (1993), otorgados por el Banco Mundial. Las medidas del decálogo incluyen: 1. Disciplina fiscal, 2. Reorientación del gasto público, 3. Reforma tributaria, 4. Liberalización financiera, 5. Tipo de cambio unificado y competitivo, 6. Liberalización comercial, 7. Apertura a la inversión extranjera directa, 8. Privatización, 9. Desregulación y 10. Seguridad de los derechos de propiedad (Lazo, 2010).

Para efectos de este trabajo, el neoliberalismo será entendido como el modelo económico que surge a partir de un conjunto de políticas que promovieron procesos de desregulación y liberalización económica, con el fin de posibilitar la reactivación de la acumulación de capital.

A continuación se presentan, en la Tabla II-1, los componentes fundamentales que definieron la estrategia neoliberal en El Salvador. Adicionalmente, dicha estrategia, contempló estas otras medidas: asegurar la disciplina fiscal, establecer prioridades de gasto público, liberalizar las tasas de interés, disminución de regulaciones para promover competencia, protección y garantía de los derechos de propiedad y otros. (Barrera et al., 2008).

Cuadro II- 1: Componentes fundamentales de la estrategia neoliberal

Componentes	Medidas	Políticas
Liberalización económica	Desregulación económica	<ol style="list-style-type: none"> 1. Eliminación de controles de precios 2. Liberalización de tasa de interés 3. Flexibilización laboral
	Apertura comercial	<ol style="list-style-type: none"> 1. Desgravación arancelaria 2. Tratados comerciales 3. Apertura a la inversión extranjera directa y flujos de capital
Reforma y modernización del Estado	Privatización	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sistema financiero 2. Sistema de pensiones 3. Servicios de distribución de energía eléctrica y telecomunicaciones
	Focalización	<ol style="list-style-type: none"> 1. Concentración del papel del Estado en la reducción de la pobreza mediante políticas de salud, educación, etc.

Fuente: Elaboración propia con base en SAPRIN (1999) y Escobar y Zepeda (2003).

Las políticas de desregulación económica estuvieron dirigidas hacia la eliminación de controles de precios, la liberación de las tasas de interés y tipo de cambio, entre otras (Escobar y Zepeda, 2003; SAPRIN, 2000). Respecto a la apertura externa, las políticas estuvieron dirigidas a profundizar la liberalización comercial a través de la modalidad de apertura unilaterales y luego por la suscripción de tratados comerciales. La estrategia

utilizada fue una desgravación arancelaria¹⁴, acompañada de políticas como la desregulación de inversión extranjera y de los movimientos financieros de capital.

El otro componente dentro de los programas de ajuste estructural fue la reforma y modernización del Estado, que tenía como medidas, las privatizaciones y la focalización del Estado hacia políticas que impactaran, principalmente, a la disminución de la pobreza. Respecto a las privatizaciones, el sistema financiero de pensiones, los servicios de energía, electricidad y telecomunicaciones pasaron de manos públicas a manos privadas, bajo el supuesto que eso generaría una mayor eficiencia en la administración de los recursos, restándole al Estado el papel de productor de bienes y servicios y haciéndole que asumiera un rol complementario y subsidiario en lo referente a la planificación, manejo y control de la actividad económica. Las acciones estarían dirigidas a redefinir el marco legal, institucional y administrativo que regulaba su gestión (Escobar y Zepeda, 2003) y lograr así reducir, la injerencia de éste ante los problemas económicos nacionales.

Con relación a la flexibilización laboral, es necesario aclarar por qué se vuelve un tema importante para las reformas neoliberales. La primera razón, es que se ve como una medida que responde a la necesidad de las empresas de utilizar mano de obra de forma versátil, de tal forma que puedan enfrentarse a los retos de la modernización y globalización, sobre todo en el esquema liberalizado. La segunda razón, se refiere a que se le concibe como algo necesario para reducir el desempleo, y así lograr estabilidad macroeconómica (SAPRIN, 2000).

Las políticas de flexibilización de las relaciones laborales, en el planteamiento neoliberal, buscaron establecer un modelo de mercado de trabajo flexible que se adaptara a las necesidades del empresariado en el nuevo contexto. Esto se podría lograr, a través de la modalidad de contratos temporales; la reducción de los beneficios de bienestar social, pero sobre todo la eliminación de todas aquellas prestaciones que supusieran costos a los empleadores; así como también, la reducción de la capacidad de los movimientos sindicales en la contratación colectiva (Mora, 2010; SAPRIN, 2000).

¹⁴ Se da una reducción arancelaria de la gama de 0% a 290% a la gama del 5% al 20% para los años de 1992 a 1994. Para el año 1995, el grado de apertura económica representó el 75% del PIB, tendencia que se mantiene en la actualidad (Salgado, 2009: 1)

Dichas políticas deberían lograr la reducción de los niveles en el desempleo, a través de dos mecanismos principales:

1. Reducción de costos laborales, la cual se llevaría a cabo por tres procedimientos: establecimientos de salarios rígidos, medidas que obstaculizaran los aumentos en los salarios mínimos y la disminución de las cotizaciones de prestaciones sociales por parte de las empresas.
2. Cambios en el marco institucional. Estos se centrarían en modificaciones a los horarios, para establecer jornadas flexibles, institucionalización del empleo parcial y reducciones en los costos de despido (Fernández et al; citado en SAPRIN, 2010).

En general, la principal carta de presentación o justificación de las reformas de flexibilización laboral era, y sigue siendo, responder a la necesidad de reactivar el mercado de trabajo o más sencillamente generar empleo. La flexibilización laboral en la medida que permitiera la reducción de costos laborales para las empresas, terminaría incentivando la mayor contratación por éstas, según la óptica neoliberal. Con respecto a esto, la siguiente cita termina de aclarar el planteamiento:

“...Por un lado, las reformas removerían distorsiones e intervenciones que oscurecían las señales de precios, reducían la eficiencia y dificultaban el uso de los recursos productivos, incluyendo el trabajo. Por otro lado las reformas en general, y en particular la liberalización del comercio internacional, promoverían la demanda de mano de obra como factor productivo abundante en los países de la región, y como consecuencia elevarían su remuneración” (BID, 2003 citado en Weller, 2010:14).

Es necesario precisar que, si bien al final, no se formuló una política de flexibilización explícita y formalmente como tal, muchas de las omisiones del gobierno en su papel regulador del mercado de trabajo, hicieron que se diera una flexibilización de facto. Es decir que, en la práctica, el gobierno teniendo en sus manos la posibilidad de cambiar los vacíos legales que permitían la implementación de medidas de flexibilización laboral por parte de las empresas, más bien decidió tomar un papel pasivo en el tema. Es así que, el gobierno incidió de tres formas en la flexibilización del mercado laboral.

Primero, mediante el incremento insignificante en los salarios mínimos nominales, es decir, a través de un estancamiento de los salarios reales. En segundo lugar, indirectamente, con la poca disposición de incentivar una normativa que regulara la flexibilización de “*facto*” que se da en la práctica dentro de las empresas. El tercer y último lugar, el gobierno no ha propiciado verdaderos procesos de concertación entre los trabajadores y patronos con vistas a mejorar la regulación laboral (SAPRIN, 2000).

2.3 Efectos de la aplicación de las políticas neoliberales en la dinámica de la economía salvadoreña: Aspectos relevantes que influyen en la reconfiguración de los mercados de trabajo

Luego de 20 años de neoliberalismo en el país, las transformaciones son significativas. La entrada en vigencia del modelo actual de acumulación de capital generó una nueva dinámica de la economía nacional y con ello un conjunto de cambios en la estructura productiva del país, lo cual implicó el abandono de los viejos ejes de acumulación y se concentró en “un esquema de crecimiento económico dependiente de la apertura comercial, el libre mercado y el uso de los bajos salarios como ventaja competitiva frente al mundo” (Barrera et al., 2008: 111) En consecuencia, la estrategia económica debía estar acompañada por transformaciones en la estructura laboral salvadoreña y, más importante aún, en la forma en que se configura el mercado laboral.

La reconfiguración de los mercados de trabajo en El Salvador, puede ser entendida como una consecuencia directa de la reestructuración productiva en curso, por lo que resulta indispensable conocer algunos de los efectos que, sobre la dinámica económica, ha tenido la aplicación de los programas de estabilización y ajuste en el país y cómo los efectos de éstos, repercuten sobre las tendencias actuales del mercado laboral. A continuación se presentan algunos de los resultados fundamentales del comportamiento económico de las últimas dos décadas y su relación con las transformaciones del mercado laboral; específicamente, se hace referencia al bajo crecimiento económico, la reducción en el tamaño y responsabilidades del Estado y la tendencia a la conformación de una economía terciarizada.

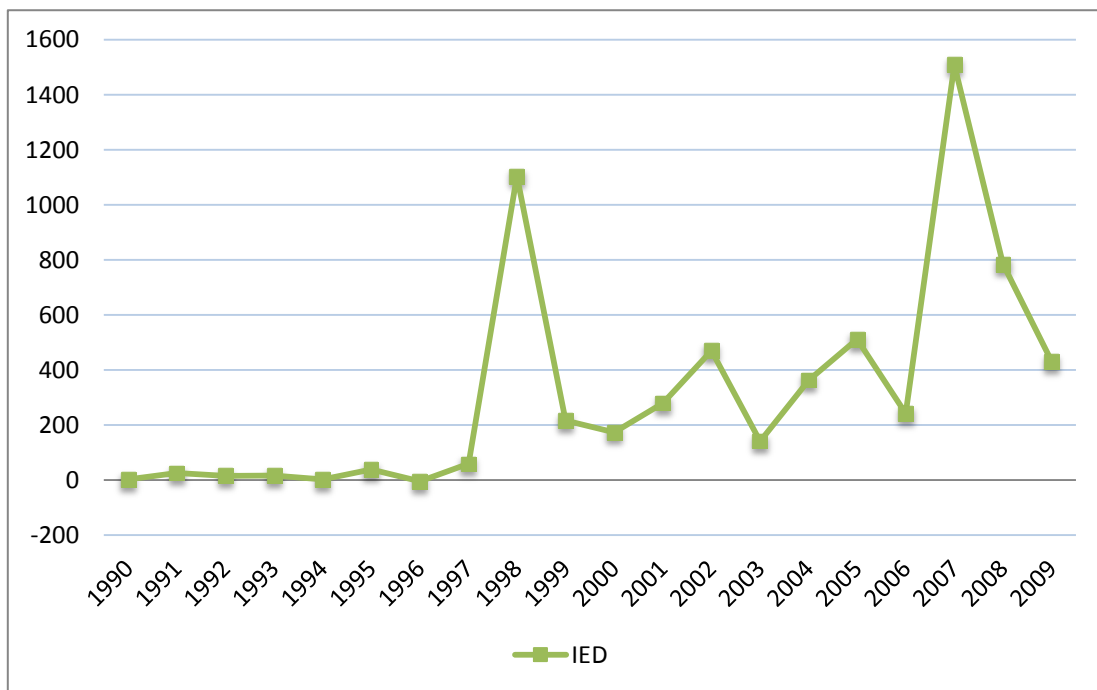
2.3.1 Bajo crecimiento de la economía

La superación del estancamiento económico generado por el agotamiento del modelo ISI, constituyó una de las principales justificaciones para la adopción de las políticas de ajuste

estructural en el país; como resultado, se esperaba reportar una mejora en el desempeño de la actividad económica nacional y como consecuencia, en la generación de empleo. (Fusades, 1989).

Una de las apuestas más importantes para reorientar la economía, hacia el sendero del crecimiento, constituía la atracción de flujos de inversión extranjera directa (IED). En el caso salvadoreño, la estrategia consistió en el impulso de las privatizaciones, como fuente inmediata de flujos de inversión, la negociación de tratados de libre comercio y, como medida extrema, la dolarización, que a través de la estabilidad cambiaria y monetaria prometió generar flujos importantes de inversión extranjera. (Arias, 2008:110)

Gráfico II- 1: Inversión extranjera directa en millones de dólares 1990-2009



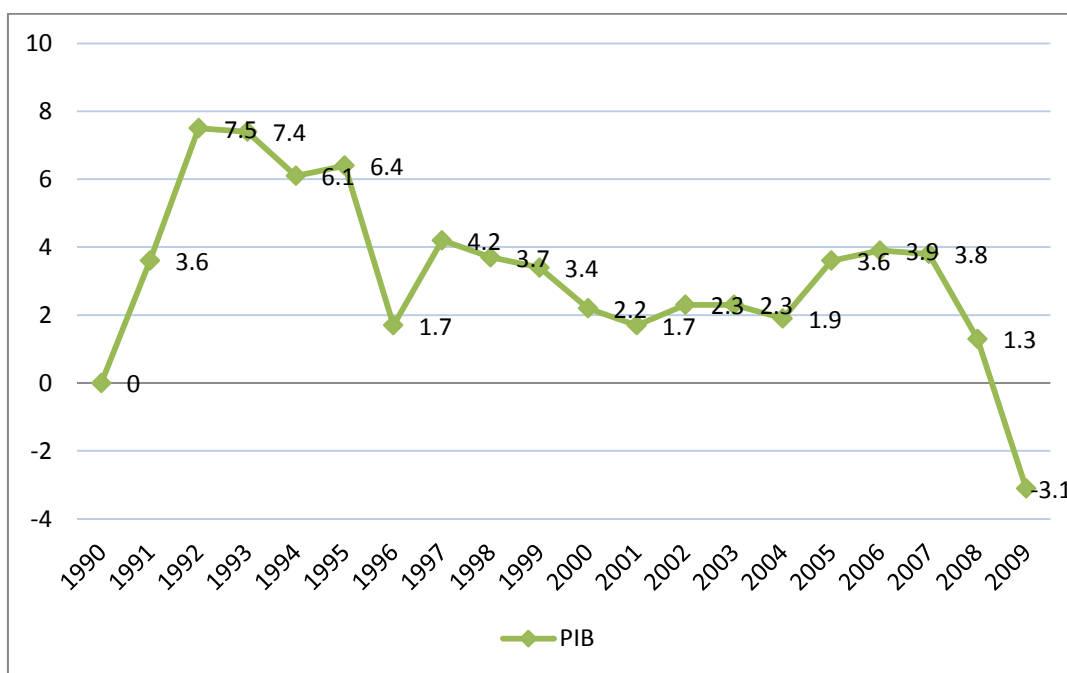
Fuente: Elaboración propia con base en datos de CEPAL.

El comportamiento de la IED, en el período posterior a la implementación de las políticas de ajuste, carece de sostenibilidad, pues si bien se experimenta una leve mejoría respecto a principios de los años 90's, su comportamiento no refleja una tendencia uniforme; por el contrario, como se observa en el Gráfico II-1, los picos de éste corresponden a 1998 y 2007, años en los que se vendieron los activos nacionales, telecomunicaciones y el sistema

financiero respectivamente. (Arias, 2008:111) Por otro lado, los otros años no han presentado cambios importantes.

Con respecto al crecimiento de la economía, el Gráfico II-2., muestra la dinámica de la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) en el período 1990-2009. Dicho gráfico, confirma que la ejecución de las políticas de ajuste no dio como resultado la reactivación del crecimiento económico en el país; si bien es cierto que, en los años inmediatos a la introducción de las políticas de ajuste, se experimentaron tasas de crecimiento ascendentes; a partir del año 1996, se experimenta, en general, una tendencia decreciente que se agudiza en 2008 y que tiene como resultado la entrada de un proceso recesivo de la actividad económica salvadoreña.

Gráfico II- 2 Tasa de crecimiento del PIB a precios constantes 1990-2009 (%)



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de Reserva.

En definitiva, es preciso afirmar que, en el caso salvadoreño, las bajas tasas de crecimiento de la economía, se han convertido ya, en un rasgo fundamental que define la dinámica económica nacional.

Adicionalmente, resulta destacable el hecho que, a pesar de que la inversión extranjera se presentó como uno de los motores esenciales para el crecimiento de la producción y el PIB,

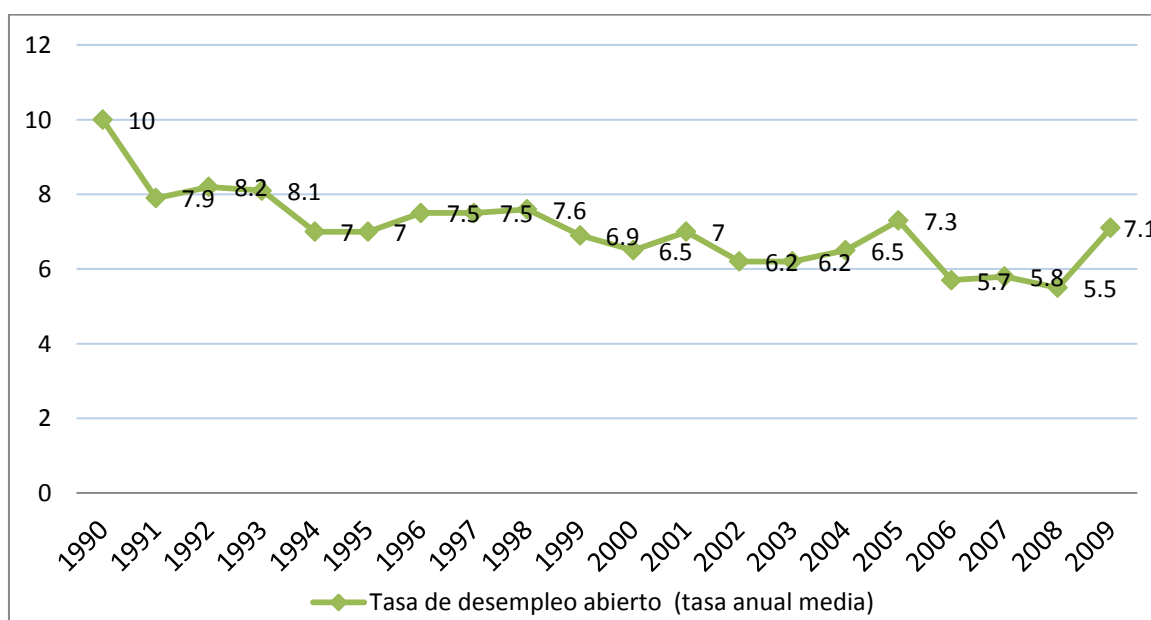
ésta no logró su cometido. De acuerdo a lo planteado por Arias (2008:111), esto se debe a dos razones: primero, porque ha estado orientada a la compra de activos, y segundo, porque –en términos financieros- ha tenido un bajo peso en el volumen de la inversión privada y pública nacional.

Impacto en la reconfiguración sobre el mercado laboral

Si bien el propósito central del ajuste era reactivar la economía, la reducción de los niveles de desempleo seguía siendo uno de los objetivos subyacentes; sin embargo, a pesar de la apertura al comercio exterior y a los flujos de capital extranjero, los resultados en términos de crecimiento, empleo y reducción de la pobreza, siguen siendo muy modestos. Los niveles de IED siguen siendo insuficientes como para crear un impacto en la generación de empleos; además, los efectos del bajo crecimiento económico sobre la configuración de los mercados de trabajo, han dado como consecuencia la expansión de los procesos de integración laboral excluyentes y precarios; es decir, el incremento de la inserción en el sector informal o bajo condiciones de subempleo.

Para analizar el mercado de trabajo se presenta, a continuación, la tasa de desempleo; la cual refleja el porcentaje de la fuerza laboral que no es absorbida por el mercado de trabajo.

Gráfico II- 3: Tasa de desempleo abierto 1990-2009 (Tasa anual media)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de CEPALSTAT.

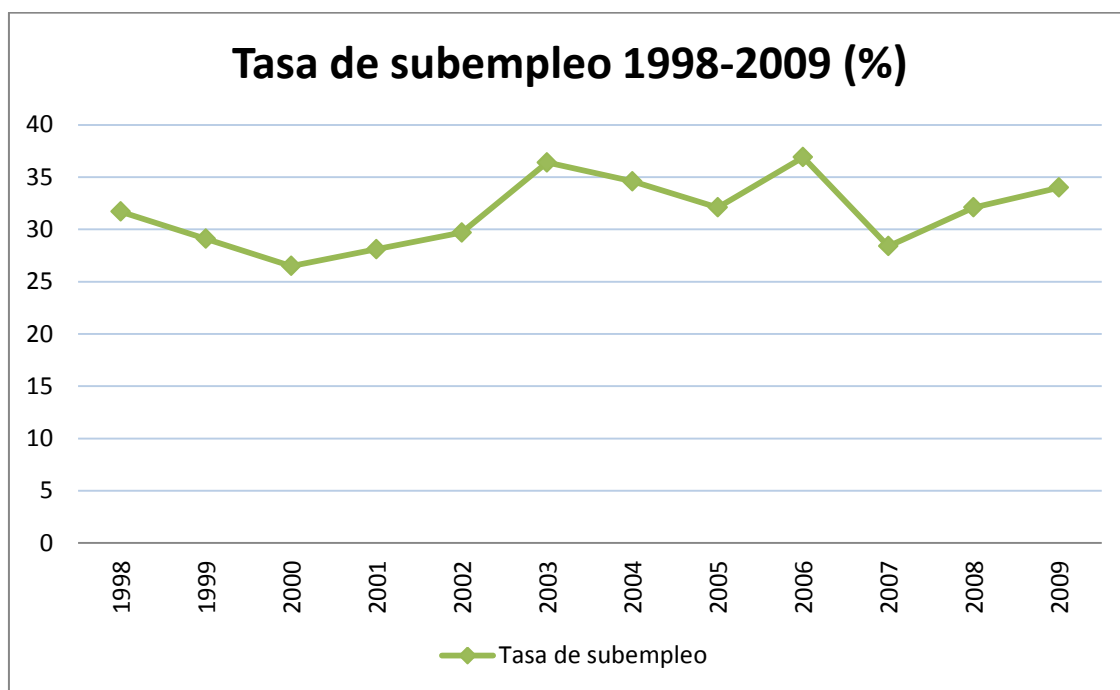
Así, el carácter recesivo que ha definido a la economía salvadoreña en los últimos años parece no haber afectado, en gran medida, a dicho indicador, pues presenta una clara tendencia decreciente a lo largo del período de estudio, y ha caído hasta llegar a su nivel más bajo en 2008; año en el que se reportó una tasa anual media de 5.5%, como se puede apreciar en el Gráfico II-3. Tras la caída, se comienza a experimentar un aumento gradual en 2009, pues pasa a ser 7.1%. El aumento de la tasa de desempleo abierto en dicho período se relaciona a los efectos negativos que trajo consigo la crisis financiera internacional de 2008.

Un aspecto importante que se debe mencionar, es que, si bien la tasa de desempleo puede estar, en general, en un nivel bajo, incluso por debajo de los niveles de países desarrollados, ello no implica que la situación en el mercado laboral esté necesariamente bien, ya que se deja fuera un buen porcentaje de mano de obra que se encuentra en actividades de auto empleo o subempleo, ante la carencia de empleos de calidad. En ese sentido, una variable complementaria a la del desempleo abierto, y posiblemente más representativa para El Salvador, es el subempleo.

En el Gráfico II-4 se presenta la tasa de subempleo para el período de 1998-2009. Según la EHPM (2009) el subempleo se clasifica en: visible o por jornada e invisible o por ingresos. De acuerdo a lo anterior, el subempleo visible, se relaciona con aquellas personas que, estando ocupadas, trabajan menos de 40 horas a la semana en forma involuntaria; y, el empleo invisible, que concentra a aquellos que aun trabajando 40 horas semanales o más, obtienen remuneraciones por debajo del salario mínimo vigente.

La información contenida en el Gráfico II-4 muestra que el comportamiento de la tasa de subempleo se ha mantenido a lo largo del período de estudio, pues a pesar de mostrar algunas variaciones a partir del 2007, la tendencia a estabilizarse a niveles cercanos al 30% se mantiene para los años posteriores. De forma más precisa, el promedio de la tasa de subempleo para los años de estudio es del 31.6% del total de los ocupados, lo cual refuerza la existencia de condiciones laborales precarias que empujan a una buena parte de la población ocupada a integrarse al mercado de trabajo bajo la condición de subempleo.

Gráfico II- 4: Tasa de subempleo para el período de 1998-2009



Fuente: Elaboración propia con base en ISDEMU, 2004. “Fenómeno del subempleo de mujeres y hombres. El Salvador 1998 – 2002” y EHPM. Varios años.

Así mismo, se destaca que, para 2009, la tasa de subempleo fue del 34%, de la cual el 26.9% fue clasificado como subempleo invisible y el 7.1% restante corresponde a los subempleados visibles. (EHPM, 2009:14) Esta información es relevante pues permite evidenciar que la situación de aquellas personas en circunstancias de subempleo invisible no ha sido superada y, más bien, es una condición que se agrava con el tiempo, dado que la reconfiguración del aparato productivo nacional tiende a favorecer la participación de la mano de obra nacional en los sectores en los que la situación de subempleo e informalidad es mayor.

Por otro lado, en la Tabla II-1 es posible observar que, para 2009, el sector comercio, hoteles y restaurantes, junto a la industria manufacturera, generaron alrededor del 60% del subempleo. Adicionalmente, es importante resaltar que dichos sectores, en conjunto, representan el 18% del empleo nacional. Así mismo, se evidencia, al observar la cantidad subempleada por sectores, como los mercados de trabajo son realidades en las que prevalece una diversidad de situaciones laborales, también entendidas como heterogeneidad

laboral, que se han constituido como un rasgo estructural latinoamericano, sin ser la excepción El Salvador. (Mora, 2010; García y Oliveira, 2001)

Tabla II- 1: Población subempleada por sector económico (%)

Rama de la economía	1990	2004	2009
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	14.79	9.04	12.79
Explotación de minas y canteras	0.02	0.01	0.02
Industria manufacturera	26.37	22.49	22.05
Electricidad, gas y agua	0.08	0.21	0.15
Construcción	7.63	6.77	5.05
Comercio, hoteles y restaurantes	34.12	40.66	41.04
Transporte, comunicaciones	3.26	4.07	4.34
Establecimientos financieros	0.94	4.56	3.71
Administración pública y defensa	.	1.83	0.74
Otros servicios	12.78	10.35	10.1
Otros	0.01	0.01	.
Total	100	100	100
N	312,628	549,071	526,618

Fuente: Elaboración propia con base en Alfaro, 2006. "Heterogeneidad Estructural y Dinámica Laboral en El Salvador" y EHPM 2004, 2009.

En resumen, es importante precisar que, el nivel de desempleo, no es tan alarmante para el mercado laboral salvadoreño, tal y como se planteó con anterioridad; lo preocupante, es que los espacios de empleo están siendo abarcados principalmente por subempleo y empleos de baja productividad, características predominantes del trabajo informal (Salgado, 2009).

Lo anterior se confirma con los datos que se presentan en la Tabla II-2, a partir de la cual se muestra que, el porcentaje de población ocupada no asalariada, es decir, aquellos que en su mayoría se encuentran inmersos en el sector informal representan alrededor del 40% de la población ocupada, siendo las mujeres las que cuentan con una mayor probabilidad de insertarse en el mercado laboral, de dicha manera.

El hecho de que exista un alto porcentaje de trabajadores en el sector informal de la economía es preocupante ya que dicho sector se caracteriza por permitir condiciones precarias de trabajo, al no contar este con un respaldo legal para hacer cumplir la normativa laboral. Esto más que ser un asunto legal, está íntimamente vinculado a que esas

actividades de autoempleo están condicionadas por la necesidad de procurarse ingresos de aquellos que no consiguen asalariarse. Según los datos presentados en la Tabla II-2, se puede comprobar que, para 2009, de cada 10 personas que ingresan al mercado de trabajo, aproximadamente, 4 lo hacen como no asalariados.

Tabla II- 2: Ocupados por categoría ocupacional según sexo (%)

	Ambos sexos			Hombre			Mujeres		
	1998	2004	2009	1998	2004	2009	1998	2004	2009
No asalariado	37.89	35.76	39.99	33.56	29.12	34.98	44.51	45.37	46.96
Asalariado permanente	37.18	36.87	35.69	39.23	38.53	37.04	34.07	34.46	33.8
Asalariado temporal	16.77	18.01	15.26	21.86	25.72	21.64	9.01	6.85	6.38
Aprendiz	0.41	0.17	0.29	0.66	0.29	0.48	0.02	0	0.02
Otros	4.51	4.91	4.64	0.59	1.01	0.72	10.48	10.56	10.1
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100
N	2227420	2525895	2471934	1345765	1493624	1439028	881706	1032271	1032906

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM 1998, 2004, 2009. DIGESTYC.

Por otro lado, con base en las diversas formas de integración de la fuerza laboral mostradas con el gráfico anterior, se puede analizar, como la heterogeneidad laboral persiste en los mercados de trabajo, ya que, como lo define García y Oliveira (Citado por Mora, 2010:119) la heterogeneidad laboral se entiende como “la coexistencia de diferentes formas de organización de la producción y prestación de servicios que utilizan tanto mano de obra asalariada como no asalariada y con diversos grados de calificación”.

Tal heterogeneidad, se muestra a través de las diversas maneras de inserción laboral que, para el caso salvadoreño, se manifiestan por los cuenta propia, familiares no remunerados, asalariados (permanentes y temporales), cooperativistas y los aprendices.

La heterogeneidad laboral se traduce, asimismo, en el hecho que una vez que se integran – los trabajadores- al mercado laboral en una categoría específica, dentro de esta misma, es posible enfrentarse a condiciones dispares en la calidad de los puestos de trabajo que se ofrecen.

2.3.2 Reducción en el tamaño y responsabilidades del Estado

Las reformas en materia económica e institucional determinadas en los PAE's, buscaron disminuir la participación del Estado nacional. La postura del planteamiento neoliberal respecto al Estado, planteaba que éste constituía un obstáculo debido a la existencia de una "ineficiencia natural" de la intervención pública en los mercados. Sumado a esto, se señalaba el desincentivo que representaba para los sectores productivos cualquier clase de regulación estatal, aspecto importante para la expansión de capital transnacional. Con base en esos aspectos, se daban argumentos para sostener que el debilitamiento y anulación del Estado debía ser uno de los ejes de las reformas planteadas en los PAE. (Moreno, 2004)

Básicamente, la reducción del papel del Estado, es visible en dos aspectos principales: primero, a través de la privatización y, segundo, por medio de la focalización de éste hacia la implementación de políticas de reducción de pobreza.

Conforme a las reformas institucionales, se impulsó la ejecución de un programa de modernización en el sector público, que pretendía reestructurar la burocracia del Estado para hacerla más eficiente. Para lograr esto, se despojó al Estado de activos (mediante su privatización) y funciones que estaban relacionadas con el suministro de servicios públicos, como el sistema de pensiones, la distribución de energía eléctrica, las telecomunicaciones y el sistema financiero, pasándolos a manos del sector privado, bajo el argumento que dicho sector, podría asumir de forma rentable estas operaciones.

Por otro lado, el papel de los organismos financieros multilaterales fue preponderante, ya que fueron estos los que promovieron las privatizaciones como una condición básica para el crecimiento de la productividad, y de esta forma mantener la competitividad de la economía. Entre estos organismos, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) afirmaba que con la privatización de servicios públicos, el país se podría situar en una posición estratégicamente favorable para la promoción de exportaciones (Rodríguez, 2006).

Además de lo anterior, en la búsqueda de una "*mayor eficiencia del Estado*" se le asignó a éste un rol basado, principalmente, en la focalización hacia políticas dirigidas a la reducción de la pobreza, las cuales se lograrían a través de un crecimiento sostenido y mediante una alta inversión en el capital humano, enfocándose ésta, en el acceso a servicios básicos. A

partir de esto, es que los programas de gobierno han estado enfocados, en los últimos años, a suplir necesidades como el acceso a salud, a vivienda y a educación.

La importancia de las reformas mencionadas en los párrafos anteriores, es que plantearon una nueva serie de relaciones entre el Estado y el mercado –incluyendo el mercado laboral-, así como entre la sociedad civil y el sector privado (Rodríguez, 2006).

Impacto en la reconfiguración sobre el mercado laboral

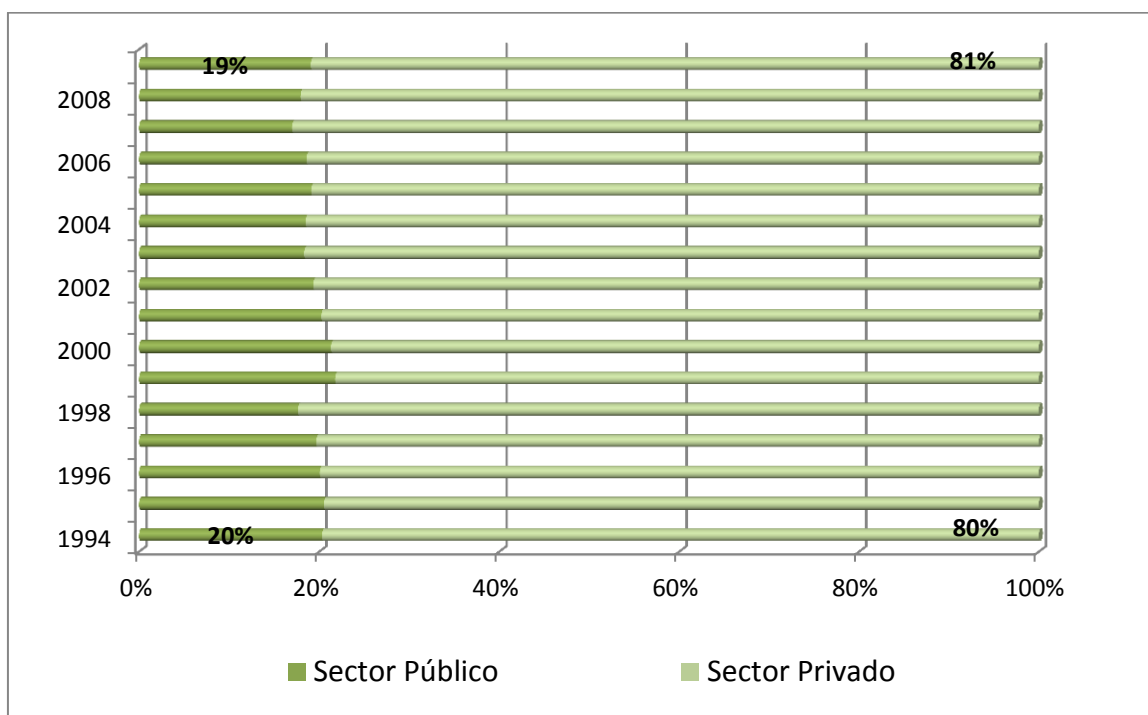
En las reformas, concernientes a los PAE's, no existieron medidas de política explícita de empleo o de flexibilización laboral, pero este hecho no implicó que las reformas aplicadas no hayan tenido un efecto sobre la reconfiguración del mercado laboral. Por un lado, a través de la reducción del empleo público; y por otro, debido a que se otorgó mayor importancia al sector privado, el cual, para insertarse en una economía globalizada, debía mantener costos que fueran competitivos y atractivos en el mercado internacional. La estrategia de competitividad podía ser aplicada de dos formas: incrementando la productividad o a través de la reducción de costos, específicamente los costos laborales.

Respecto a la privatización de empresas públicas, se redujo el empleo público respecto del privado, lo cual viene a representar una de las tendencias más importantes, en cuanto a las condiciones de precariedad laboral. El empleo público ha estado tradicionalmente ligado a mejores condiciones laborales pues, en general, cumple con las prestaciones de seguridad social y tiende a ser un empleo más estable. Es por ello que, la reducción del mismo, afecta de forma negativa a los empleados, ya que ven disminuidas sus opciones de poder optar a un mejor empleo en términos de estabilidad y seguridad social.

Una forma de medir la participación tanto del sector público, como el sector privado en el mercado laboral, es a través de la cotización al seguro social. En el Gráfico II-5 se presentan los datos referidos al porcentaje de trabajadores del sector público y privado que cotizan al Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS).

Al analizar los datos, es posible observar que, en los últimos años, el empleo público no ha superado el 20% del total de población ocupada que cotiza al seguro social; es decir, es el sector privado es el que está generando la mayor cantidad de empleo formal aunque, no necesariamente, los empleos menos precarios.

Gráfico II- 5: Trabajadores del sector público y privado cotizantes al ISSS (%)



Fuente: Elaboración propia con base en Boletín Anual Estadístico del ISSS 2004 y anuario estadístico 2009.

La composición de la ocupación pública y privada no ha cambiado radicalmente, el sector privado ha controlado la mayor parte de la población ocupada a lo largo del tiempo y no es hasta 2009 que disminuye sustancialmente el número de trabajadores ocupados del sector privado, reduciéndose en poco más de 4.5%; pasando de 578,243 personas empleadas en el sector privado a 551,413 en el año 2009 (Ver ANEXO: A1).

Por otra parte, las políticas que diezmaron la acción del Estado, como fuente de generación de empleo, ocasionaron que los mercados laborales estuvieran ligados al comportamiento del sector privado, es decir, se reestructuró el “peso del sector público con respecto al sector privado en materia de absorción de fuerza de trabajo” (Mora, 2010: 123).

Al analizar la reducción del empleo público, se muestra la existencia de heterogeneidad laboral, en el sentido de que se generan tendencias abiertas de polarización laboral. Por un lado, habrá un grupo de trabajadores que se ubican en el sector público con condiciones laborales que favorecen sus procesos de integración social y por el otro lado, emerge otro

grupo que “experimenta un deterioro en sus condiciones laborales tanto en materia de ingresos como en sus condiciones de trabajo” (Mora, 2010:126).

2.3.3 Surgimiento de una economía terciarizada

La transición al modelo neoliberal implicó, asimismo, una recomposición a nivel productivo, evidenciado por cambios en la importancia relativa de ciertos sectores (concentración de la inversión) y también supuso una recomposición de la fuerza laboral, en lo concerniente a su absorción (Mora, 2010).

Esta recomposición ha sido el resultado de la aplicación de las políticas de ajuste, las cuales han posibilitado que la economía centre los recursos productivos y humanos en actividades consideradas competitivas en el ámbito internacional. Para ello se buscó “desincentivar la producción vinculada a los mercados internos y regionales (centroamericano) y, al mismo tiempo promover las actividades económicas globalizadas, incluyendo el turismo” (Mora, 2010: 103).

Para el caso salvadoreño, uno de las grandes apuestas de la aplicación del modelo neoliberal, era incentivar la exportación de bienes transables no tradicionales¹⁵, típicamente incluidos en sectores como el de manufacturas. A partir de esto, se podría decir que sectores como este, deberían haber experimentado una mayor participación dentro del PIB, ya que era parte de las ramas que se pretendían incentivar, tanto por mecanismos de mercado, como por incentivos fiscales (Salgado, 2009).

A pesar de los incentivos, el sector secundario no mostró la capacidad de ser generador de divisas suficientes para que la economía salvadoreña se incorporara a partir de éste a la dinámica internacional. Por el contrario, fue el sector terciario, productor de bienes transables, el que más crecimiento económico presentó (Salgado, 2009).

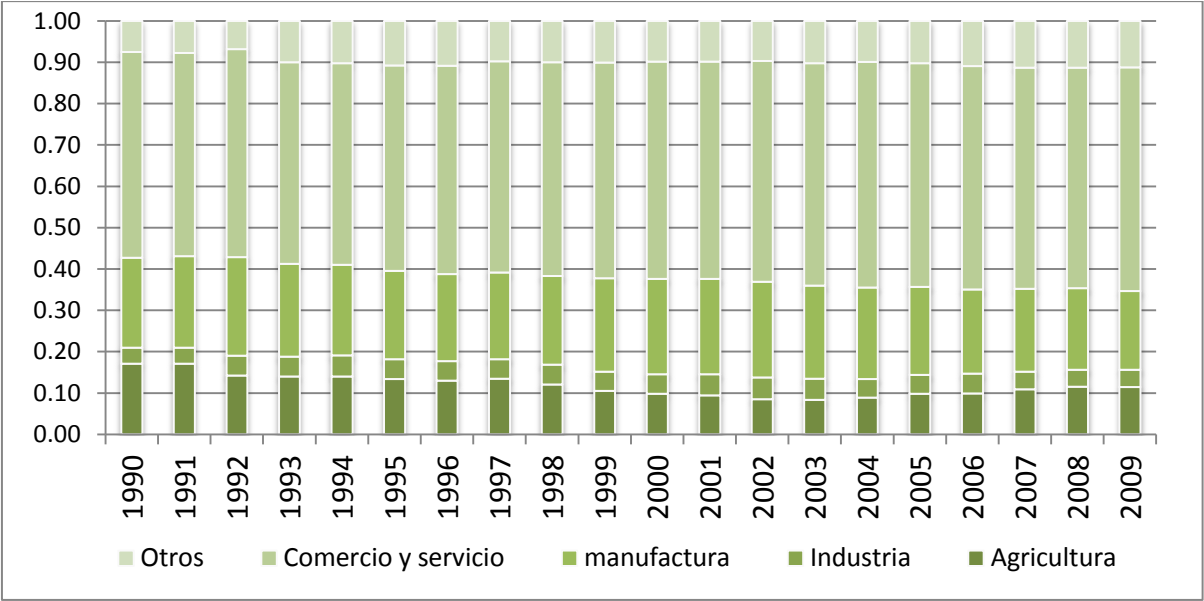
Como se puede observar en el Gráfico II-6, para los años de análisis se evidencia la importancia relativa del sector comercio y servicios en la estructura productiva del país que, en 2009, mostraba una participación dentro del PIB de 54%. Respecto al aumento de la

¹⁵ Dentro de los bienes transables, generalmente están incluidos bienes que pertenecen a la categoría de agricultura, minería y manufacturas. Dentro de estos, se hace una diferenciación entre bienes transables tradicionales y no tradicionales. Los productos de agricultura, se incluyen dentro de los tradicionales y las manufacturas, dentro de los no tradicionales.

participación de dicho sector en la economía, es posible afirmar que los resultados obtenidos se deben a que el sector de comercio y servicios se “benefició de una política de liberalización progresiva que afectaría incluso los bienes de la canasta básica, de igual modo obtuvo buenos tratos comerciales con el exterior gracias a una política de eliminación de aranceles y firmas consecutivas de tratados de libre comercio” (Meléndez et al., 2007; citado por Barrera et al., 2008:88)

La manufactura por su parte, representó la puesta del modelo; sin embargo, en 2009, la participación de dicho sector representó el 19% del PIB, mostrando un peso relativamente bajo dentro de la estructura productiva, en comparación con el caso de comercio y servicios. Por lo que cabe resaltar que, de igual manera, la agricultura ha perdido su importancia relativa dentro de la estructura de producción nacional al representar en promedio de 10% del PIB para los años de estudio¹⁶.

Gráfico II- 6: Participación de los sectores productivos en el PIB (%)¹⁷



Fuente: Elaboración propia con base en BCR.

¹⁶ La reducción del sector agrícola dentro de la estructura productiva nacional, repercute en gran parte a la población masculina absorbida por tal sector, esto se analizará en secciones posteriores de esta investigación.

¹⁷ En el presente documento se ha realizado una clasificación de los sectores productivos a partir de los planteamientos de Alvarado (2010:15), quien establece que el sector agrícola está integrado por agricultura, caza, silvicultura y pesca. Respecto a las ramas de actividad que integran la industria se mencionan la construcción y la minería, tomando de forma individual los resultados de la manufactura en razón de la relevancia que ha adquirido el sector en la economía salvadoreña. Así mismo, dicho autor, clasifica el sector Comercio y servicios como la suma de Comercio, hoteles y restaurantes; suministros de electricidad, gas y agua; transporte; intermediación financiera, y servicios comunales. Por último, se reúne en un grupo denominado “Otros” los servicios del gobierno y el resto de ramas de la actividad económica.

Las reformas estructurales han propiciado cambios en la composición de los sectores económicos dentro de la estructura productiva nacional y, a la vez, esa reconstitución económica ha afectado en la forma en la que los mercados de trabajo responden ante esos cambios, lo cual se muestra en la siguiente sección.

Impacto en la reconfiguración sobre del mercado laboral

Los procesos de cambio estructural generaron una reestructuración sectorial del aparato productivo nacional y con ello ha ocurrido *“un proceso de recomposición de la mano de obra”* (Mora, 2010), que se manifiesta a partir de la constitución de algunas tendencias que permiten evidenciar el efecto de las políticas de ajuste sobre los mercados laborales (Mora, 2010: 87).

Esas tendencias se pueden hacer notar por las transformaciones que, dentro del mercado de trabajo, ha presentado la demanda de mano de obra. Ello se puede hacer mediante la observación de la participación de la población activa, según su inserción en la estructura sectorial de la economía (Mora, 2010: 103), lo que permite observar cómo las transformaciones a nivel productivo se manifiestan en la forma en cómo la población ocupada se distribuye entre los sectores.

Es así como en la Tabla N° II-3 se presenta la distribución a nivel de ramas económicas de la población ocupada salvadoreña para 1998, 2004, y 2009, en razón de ver los cambios en la composición de la demanda de mano de obra. Así, se observa como el sector comercio y servicios¹⁸ genera alrededor del 51% del total de empleo de la economía. De tal manera, ha sido el sector terciario¹⁹ de la economía el que se muestra como el generador de empleo, ya que ha sido éste el que se ha visto ampliado con el nuevo modelo de acumulación.

Entre los sectores que presentan poca capacidad de generación de empleo se encuentra la manufactura que, en promedio, absorbe un 17% de la población ocupada inserta en el mercado laboral. Es importante recalcar la poca importancia que tiene la manufactura dentro

¹⁸ Para los usos de esta investigación, se incluye dentro del sector comercio y servicios las ramas: electricidad, gas y agua; comercio, hoteles y restaurantes; transporte y telecomunicaciones; establecimientos financieros; entre otros servicios.

¹⁹ Según varios analistas como Oliveira y García (2001), Mora (2010) entre otros, expresan que algo que caracteriza al sector terciario es su amplia heterogeneidad, debido a las diferencias de capacidad de acumulación dentro de este sector y con ello la disparidad en las posibilidades de generación de empleos no precarios.

de la composición de la demanda de mano de obra, ya que los resultados contradicen lo que se esperaba con la introducción del modelo neoliberal en El Salvador, en donde se promulgaba que dicho sector generaría la mayor cantidad de empleo. Pero la evidencia muestra que el grueso de los empleos se concentra en el sector servicio y comercios, productor de bienes no transable (Salgado, 2009:38).

Por otra parte, la agricultura, genera alrededor del 22% de empleo. La tendencia clara que deja ver la cantidad de trabajadores empleados en la agricultura es la reducción del porcentaje total de los ocupados en dicho sector pues pasa de 25.1% en 1998 a 20.9% en 2009. Esta evidencia presenta concordancia con lo planteado por Mora (2010:105) para el caso costarricense al observar que “durante el período de composición del nuevo modelo económico el sector primario ha continuado perdiendo importancia relativa desde el punto de generación de empleo”.

La Tabla II-3, también, permite observar otra tendencia del mercado laboral, y es la utilización de las mujeres en las actividades terciarias que, para los años de estudio, del total de mujeres ocupadas, 71%; en promedio para 1998, 2004 y 2009; se encontraban en el sector de comercio y servicios, es decir que de cada 10 mujeres que ingresan al mercado laboral, 7 lo hacen a través del sector terciario de la economía.

Para el caso de los hombres el promedio de los tres años de análisis fue de un 38% de inserción laboral dentro del sector comercio y servicios, y un 34%, también en promedio, lo hicieron dentro de la agricultura, sector que se ha visto diezmado con la introducción del nuevo modelo de acumulación. Lo anterior genera que las condiciones laborales de la población masculina se vuelvan más difíciles por la poca participación que el sector agrícola está teniendo dentro de la estructura productiva salvadoreña.

El hecho de que las mujeres estén siendo empleadas en el sector terciario de la economía no garantiza que lo hagan a través de puestos de trabajo no precarios debido a que, su absorción puede ser “el resultado de una expansión del empleo por cuenta propia, es decir de forma de integración no asalariada al mercado laboral” (Mora, 2010: 101).

Analizando el porcentaje de mujeres dentro del nivel total de ocupación, se presenta, para 1998, una proporción del 40% de mujeres dentro de la fuerza laboral salvadoreña, mientras

que, en 2009, el dato alcanzó el 42% del total de ocupados. (Ver ANEXO: A2). Lo cual permite observar la importancia de la población femenina dentro de la estructura laboral salvadoreña. Por ello, se puede decir que ha habido una mayor incorporación de la mujer al mercado de trabajo, lo cual según Mora (2010) responde a la búsqueda de mayores tasas de rentabilidad de las empresas, debido a que al incremento de la oferta laboral genera presiones hacia la baja en los salarios. Como señala Mora:

“Las tendencias de reestructuración en curso han propiciado nuevos espacios laborales en los que la absorción de mano de obra femenina ha sido parte de una estrategia del capital tendiente a aumentar la oferta de trabajo disponible y emplear un recurso humano más flexible, cuyos ingresos se perciben como complementarios al ingreso familiar. Consecuentemente se logra mantener controladas las presiones organizativas y salariales” (Mora, 2010: 102)

El modelo de desarrollo económico, implementado en El Salvador, tenía como propuesta que el crecimiento económico sería propiciado por el dinamismo que las exportaciones de bienes transables tendrían. Pero la evidencia muestra que no ha sido el sector secundario, productor de bienes transables, sino el sector terciario, productor de bienes no transables, el que ha sido más dinámico en términos de producción (por su participación dentro del PIB) como a nivel de generación de empleo. (Salgado, 2009:47).

Tabla II- 3: Población ocupada salvadoreña de 10 años a más, según sexo y rama económica (% Total país)

	Ambos sexos			Hombres			Mujeres		
	1998	2004	2009	1998	2004	2009	1998	2004	2009
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	25.1%	19.1%	22.3%	37.3%	30.0%	34.8%	6.3%	3.4%	5.0%
Explotación de minas y canteras	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%
Industria manufacturera	18.7%	16.8%	15.0%	14.8%	13.8%	12.9%	24.5%	21.0%	17.9%
Electricidad, gas y agua	0.4%	0.4%	0.3%	0.6%	0.6%	0.5%	0.1%	0.1%	0.0%
Construcción	5.4%	6.4%	4.9%	8.8%	10.6%	8.2%	0.4%	0.5%	0.3%
Comercio, hoteles y restaurantes	25.0%	29.3%	22.6%	17.0%	20.3%	16.5%	37.1%	42.3%	31.0%
Transporte, comunicaciones	4.0%	5.0%	10.4%	6.3%	7.5%	8.8%	0.6%	1.3%	12.6%
Establecimientos financieros	3.7%	4.1%	4.7%	3.7%	5.0%	5.5%	3.7%	2.7%	3.6%
Administración pública y defensa	4.7%	3.9%	4.0%	5.5%	4.9%	5.1%	3.5%	2.4%	2.5%
Otros servicios	13.0%	15.0%	15.7%	5.9%	7.1%	7.7%	23.7%	26.3%	26.9%
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100
N	2227471	2526363	2364579	1345765	1493987	1360518	881706	1032376	1004061

Fuente: Elaboración propia con base en datos de EHPM. Varios años.

* Para 2009 la PEA se contabiliza de 16 años a más.

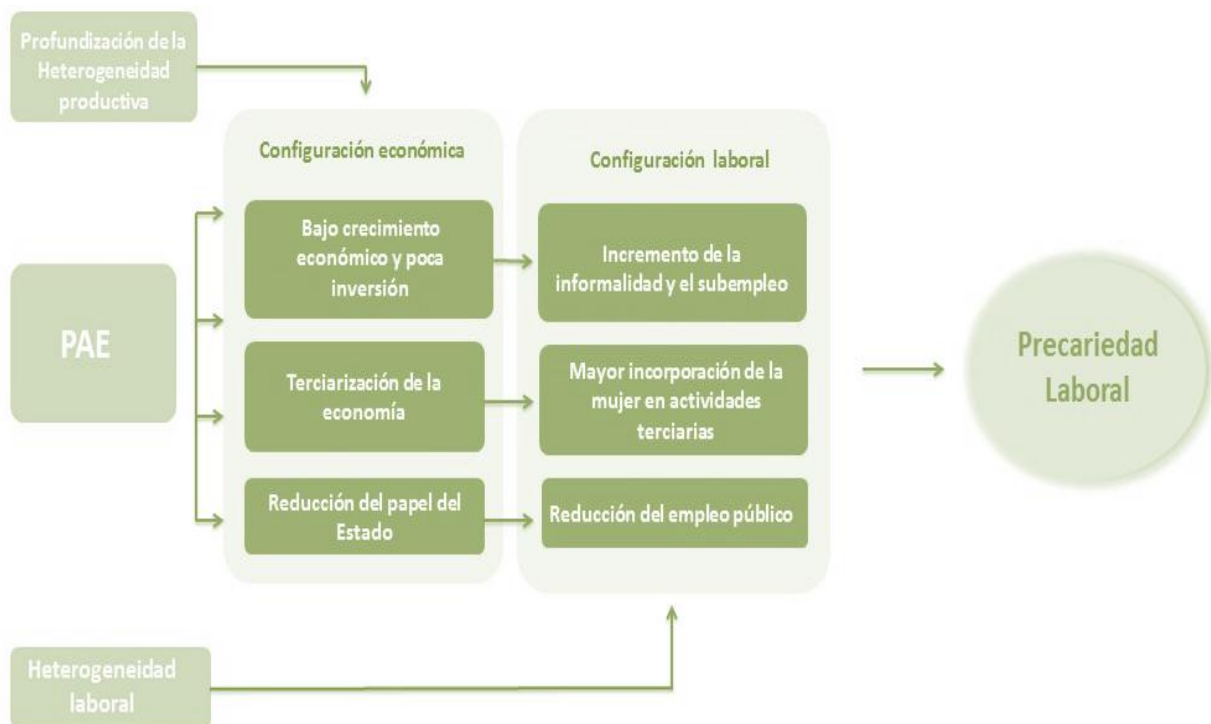
* Variación anual de 1998 a 2009

* Otros servicios de enseñanza, servicios comunales, sociales, salud, servicio doméstico.

Las políticas neoliberales han tenido efectos contrarios a los que sus planteamientos proponían. Por un lado, se evidencia un bajo crecimiento económico el cual ha propiciado incrementos en la informalidad y en el subempleo. Adicionalmente, la economía se ha transformado en una economía terciarizada que absorbe una gran proporción de población ocupada. Por otro lado, el incremento del empleo en el sector privado, el cual se ha caracterizado por condiciones laborales deterioradas, imposibilita a la población ocupada a ser partícipe de procesos de inserción laboral incluyentes.

Las políticas de ajuste han tenido un impacto negativo sobre la dinámica de la economía y esto ha posibilitado una transformación en los mercados laborales, caracterizada por la generación y reproducción de empleos precarios.

Esquema II- 1: Configuración de los mercados laborales



Fuente: Elaboración propia

CAPITULO III

ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE LA PRECARIEDAD LABORAL EN EL SALVADOR EN EL MARCO DEL ACTUAL MODELO DE ACUMULACIÓN DE CAPITAL

Este capítulo tiene como objetivo mostrar los procesos de precarización del empleo salvadoreño bajo el contexto del modelo de acumulación vigente. Se presenta un interés especial de comprobar la hipótesis planteada en este estudio, la cual afirma que las políticas neoliberales implementadas en El Salvador, a partir de la década de los 90, han traído consigo una profundización de la precariedad del empleo asalariado, siendo los sectores más afectados por el fenómeno dentro de la fuerza laboral asalariada, las mujeres, los jóvenes, los trabajadores con menores niveles de educación, aquellos que se encuentren ocupados en ramas de baja productividad y el sector privado de la economía. Se espera dimensionar un deterioro pronunciado de las condiciones laborales debido a la rapidez con que las políticas de cambio estructural se implementaron en el país.

El capítulo está compuesto por dos apartados, el primero, representa un esfuerzo por mostrar la evolución que han experimentado algunas de las variables que sirven como indicadores para dimensionar la precariedad laboral de la población ocupada salvadoreña. En este sentido, es preciso mencionar que se hace énfasis en la situación de precariedad laboral de los asalariados al representar estos el 51% de la fuerza laboral del país según la Encuesta de Hogares y Propósitos Múltiples (EHPM) 2009. Así mismo, el estudio se realiza para el período que va de 1998 – 2009.

Las dimensiones a partir de las cuales se estudia la precariedad laboral son: inestabilidad laboral, remuneraciones precarias y desprotección laboral. La primera es medida a través de la firma de un contrato laboral y, como indicador complementario, la proporción de los puestos de trabajo con jornadas laborales atípicas, es decir aquellas jornadas fuera de las 40 a 44 horas establecidas por el Código de Trabajo. Las remuneraciones precarias se miden a través de tres indicadores relacionados a los ingresos de los trabajadores como son la incapacidad de cobertura de la Canasta de Mercado (CM), ingresos por debajo de los salarios promedios e ingresos inferiores a los salarios mínimos. Y como último in dimensión de precariedad la desprotección laboral medida a través del número de trabajadores con cobertura de sistemas de seguridad social.

Para el segundo apartado se construye un índice sintético que mide la precariedad del empleo asalariado. El análisis se hace para los años 1998 y 2009²⁰ con el objetivo de observar cambios en las estructuras laborales. La elaboración del índice permite realizar un análisis multidimensional del fenómeno de precariedad laboral, considerado como la forma más de adecuada de abordarlo (Mora, 2010).

Para la elaboración del índice se hace uso de las técnicas multivariadas de análisis factorial a partir del método de componentes principales, llevando a cabo pruebas que facultan el análisis. Posteriormente, se realiza un análisis de conglomerados para los dos años en estudio, lo que permite mostrar los diferentes niveles de precariedad del empleo asalariado presentes en la sociedad salvadoreña.

Para finalizar, se define el perfil del empleo precario para cada uno de los niveles de precariedad identificados, tomando en cuenta para ello características socio-individuales y socio-estructurales de la población en estudio.

3.1 Dimensiones de la precariedad laboral: Análisis de los elementos que configuran las condiciones de precariedad en el empleo salvadoreño

Los promotores de las reformas estructurales divulgaban que la instrumentación de las políticas de cambio estructural generaría efectos positivos sobre el desempeño de los mercados laborales, luego de un proceso de ajuste y pese a efectos negativos en el corto plazo. Al caracterizarse, El Salvador, por contar con abundancia relativa de mano de obra, se consideraba que las empresas responderían con modelos productivos intensivos en tal factor, por lo que se esperaba que, eventualmente, se diera un incremento de los salarios, reduciéndose el desempleo, y mejorando la distribución de los ingresos laborales (Barrera et al., 2008; Mora, 2010; Salgado, 2009).

Se contaba con que la demanda de trabajo aumentaría en respuesta a la dinámica productiva generada por los procesos de globalización de los mercados, creando mejoras sustanciales de la calidad de los empleos, y al estar las retribuciones factoriales en función de las demanda relativa de los factores, los trabajadores verían aumentados eventualmente sus salarios, por el incremento relativo de la demanda de mano de obra. (Mora, 2010).

²⁰ Se ha elegido este período en razón de la homogeneidad y disponibilidad de las bases de datos utilizadas en el análisis empírico.

Al analizar los efectos de las reformas estructurales en materia laboral tras dos décadas de ser implementadas en las economías latinoamericanas, se observan resultados contrarios a los anunciados. Dichos resultados, son explicados por las asimetrías entre el capital y el trabajo, en donde la “creciente liberalización de los mercados, el repliegue del Estado, el debilitamiento de las organizaciones laborales y una creciente desregularización y flexibilización laboral, produce una expansión del empleo precario” (Guerra, 1994 citado por Mora: 135).

De tal manera, los niveles de competitividad de las empresas a nivel internacional conllevaron a que estas redujeran sus costos laborales, por tal razón “emerge en el escenario laboral una diversidad de modelos de contratación” (Mora, 2010: 135), como jornadas laborales atípicas, relaciones laborales con carencia de contrato y protección social; lo que da como resultado un deterioro en la calidad de los empleos.

Tales resultados en la configuración de los mercados de trabajo, se analizan para el caso de El Salvador a continuación.

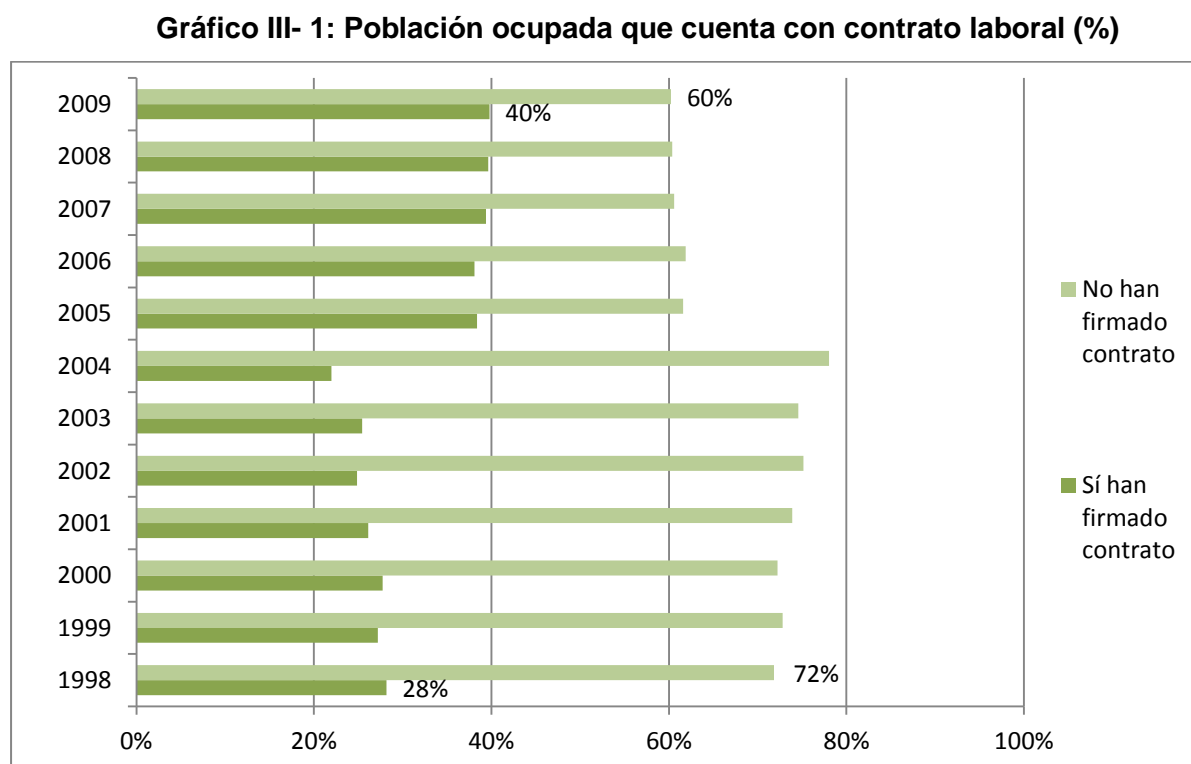
3.1.1 Inestabilidad laboral

El problema del desempleo no se muestra preocupante para el caso salvadoreño, el promedio de la tasa de desempleo abierto, para los años de estudio, es de alrededor del 7% de la PEA (CEPALSTAT). Sin embargo, los bajos niveles de desempleo, no son más que el resultado de la forma en la que se han configurado los mercados laborales salvadoreños en los que, un 40% de la población ocupada, está concentrada en actividades con altos niveles de informalidad y subempleo, actividades caracterizadas por altos grados de inestabilidad laboral.

Así mismo, el desempeño de El Salvador, respecto al comportamiento del PIB y los mercados de trabajo, ha estado por debajo de las perspectivas que se tenían con la implementación de las políticas de cambio estructural. A manera de ejemplo, la tasa de crecimiento promedio del PIB, en el período que va de 1990 a 2009, es de 3.4% según los datos del BCR. Como se mencionó anteriormente, la aplicación de las políticas de ajuste, se justificó por la necesidad de potenciar un crecimiento económico que derivara en generación de empleo; sin embargo, dichos resultados permiten evidenciar la incapacidad del aparato productivo salvadoreño de generar empleo dentro del sector formal generando una verdadera “crisis del empleo formal” (Pérez, 2007)

i. Firma de contrato laboral

Para analizar la inestabilidad laboral presente en los mercados de trabajo salvadoreños, esta investigación se remite primeramente al análisis de los porcentajes de población ocupada que cuenta con contrato de trabajo, variable disponible en las EHPM. Se observa, en el Gráfico III-1, que el porcentaje de fuerza laboral que contaba con contrato para 1998 era un 28% y para 2009 era del 40%, pero pese a que se incrementó el número de trabajadores con contratos legales, es más del 50% los ocupados que no cuentan con contrato, lo cual es persistente para todos los años en estudio.

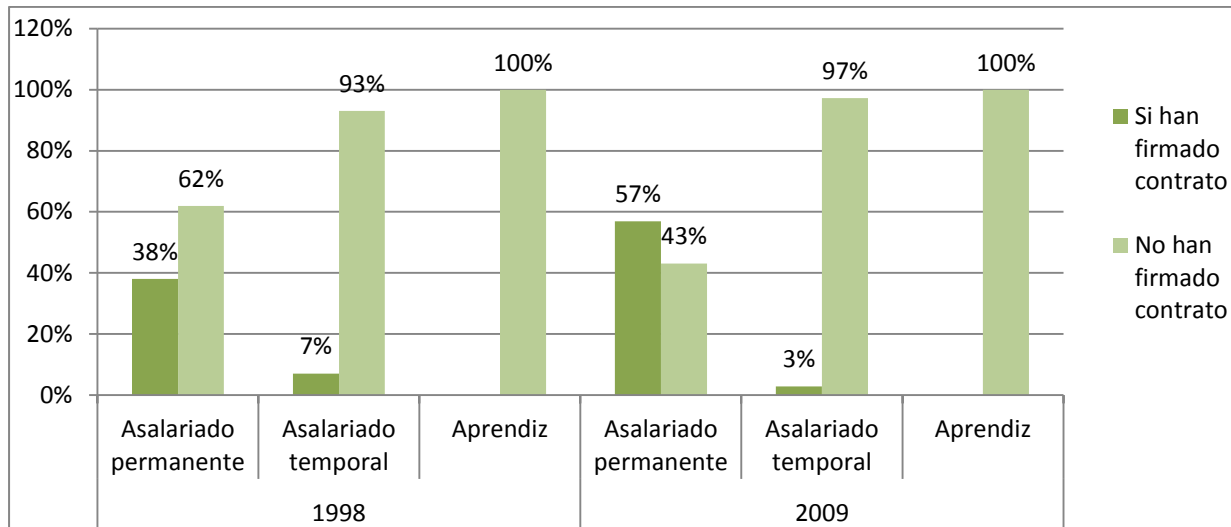


Fuente: Elaboración propia en base a la EHPM varios años.

Resulta de esta forma preocupante observar que más del 50% de los ocupados no basan sus relaciones de trabajo bajo esquemas de contrato legal, ya que son “las regulaciones en los contratos de trabajo las que atienden a un doble propósito. Por un lado, se procura una óptima asignación del factor trabajo en la economía y por otro garantizar protección a la parte más débil en la relación, es decir las personas trabajadoras” (Weller, 2001:16).

El porcentaje alto de fuerza laboral sin contrato puede ser explicado por la fuerte presencia del sector informal dentro de la población ocupada que carece de este tipo de esquema de relaciones laborales. Pero el problema se evidencia más al analizar la evolución de esta variable, únicamente a nivel de los asalariados²¹ lo cual se muestra en el Gráfico III-2.

Gráfico III- 2: Trabajadores que cuentan con contrato laboral por categoría de ocupación (%)



Fuente: Elaboración propia en base a la EHPM varios años.

Se evidencia, para 2009, un porcentaje del 43% de asalariados permanentes que no firmaron contrato en comparación con 1998, año en el representaron un 62%, lo cual refleja un escenario diferente para dicho grupo ocupacional. Por otro lado, los asalariados temporales muestran tasas de contratación más bajas, las cuales se han visto deterioradas respecto a su situación en 1998. Así, en 2009, se dio un aumento del 4% de asalariados temporales sin contrato, y finalmente, los aprendices que en su totalidad presentan precariedad en esta variable para los dos años de análisis.

Al analizar este indicador de inestabilidad laboral, respecto a las ramas de la actividad, se tiene que, en promedio, el sector servicios ha presentado un mayor nivel de contratación formal con un 44%; en contraste el sector con menos contratación promedio fue la agricultura, con solo un

²¹ Otra variable que nos aproxima al fenómeno de la inestabilidad laboral, es ver la proporción de fuerza laboral asalariada bajo condiciones de empleo temporal la cual representó un promedio de 30% para los años estudiados.

3% de trabajadores con contrato firmado. Las ramas que presentaron un aumento en el número de trabajadores contratados formalmente son: la manufactura, que pasó de un 33% de contratación para el año 1998 a un 45% para el año 2009, la rama de servicios, que paso del 40% al 54% de contratación, y comercio, que incrementó del 25% al 31% el porcentaje de trabajadores contratados en el período de 1998 a 2009.

Con lo anterior, se muestra el alto nivel de inestabilidad que se generaliza en todos las ramas productivas debido a que alrededor de un 50% de los trabajadores no cuentan con contrato firmado. (Ver ANEXO: A5)

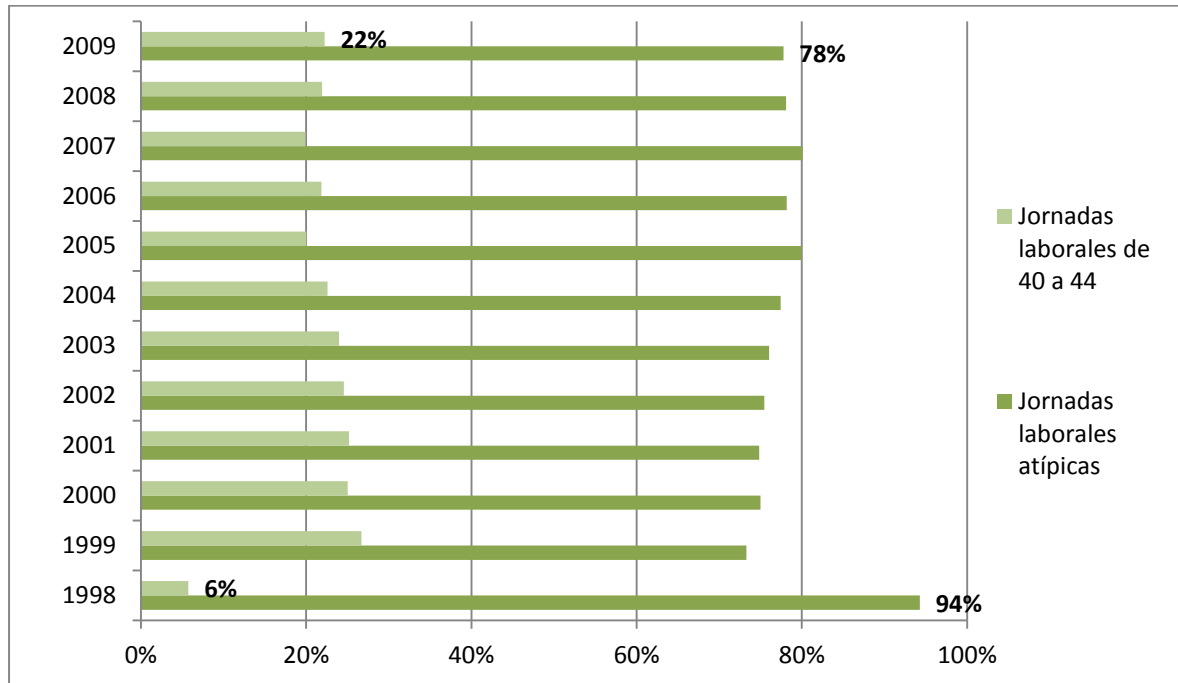
Otra diferenciación puede hacerse a través de la pertenencia de la población ocupada al sector público o privado. Así tenemos que, en el sector privado, un promedio de 25% de la población ocupada ha firmado contrato, contrario al sector público que presenta un promedio de 64% de contratación. El sector privado, ha pasado de un 24%, en 1998, a un 29% para el año 2009 en el porcentaje de población ocupada que sí ha firmado contrato. (Ver ANEXO: A6)

De igual manera, el sector público, experimentó un cambio en la contratación formal de los trabajadores al pasar de un 51% para el año 1998, a un 97% para el año 2009. Por lo que podemos evidenciar una mayor inestabilidad laboral, medida a través de esta variable, en el sector privado, debido a que alrededor del 75% de los trabajadores que se encuentran dentro de este sector no cuentan con contrato firmado. (Ver ANEXO: A6)

ii. Duración de la jornada laboral

Otro indicador que contribuye al análisis de la inestabilidad laboral es aquel referido a la duración de la jornada laboral, para lo cual, ha sido tomada, de la EHPM, la pregunta concerniente al tiempo en horas que trabaja efectivamente la persona durante la semana. Es importante recalcar que para, el caso salvadoreño, una jornada laboral tradicional conforme al Código de Trabajo se extiende alrededor de 40 a 44 horas por semana; jornadas por arriba o por debajo se consideran atípicas; es decir, jornadas en las que los horarios y la duración de la jornada laboral son diferentes a los regulares (Weller, 2010). Este tipo de jornadas laborales aparecen por lo general en un contexto de desregulación de las normas laborales (CEPAL, 2000; citado en Weller, 2010: 20).

Gráfico III- 3: Población ocupada por tipo de jornada laboral (%)



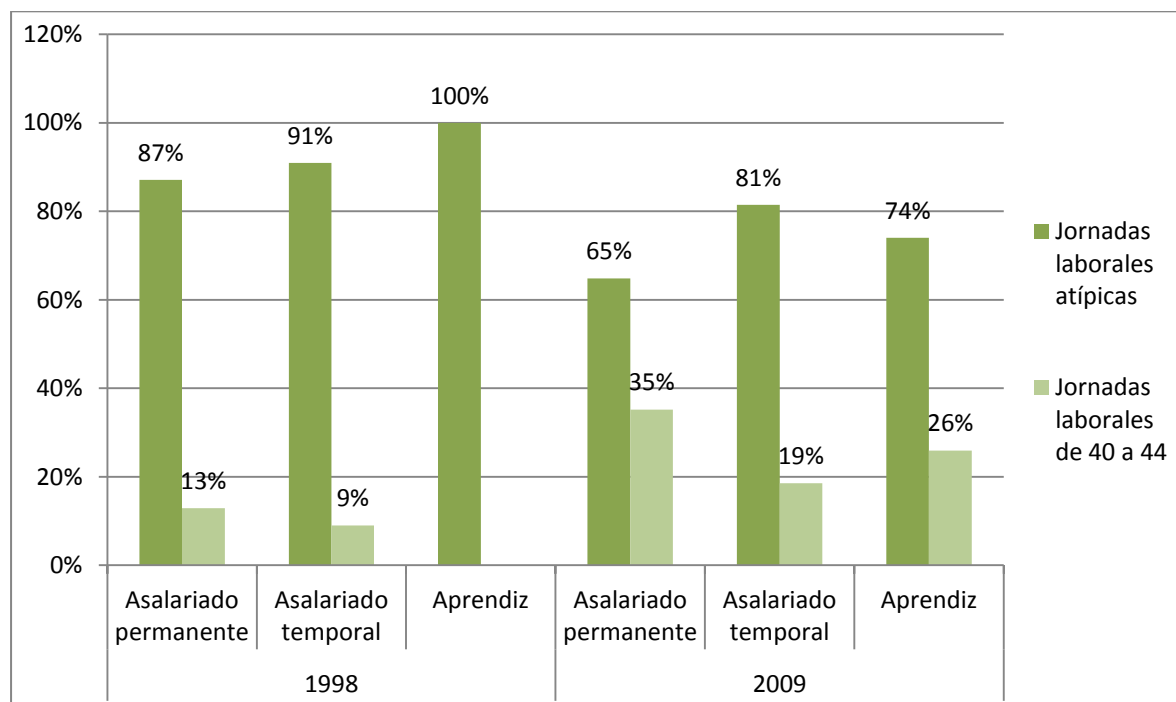
Fuente: Elaboración propia en base a la EHPM varios años.

El Gráfico III-3, permite observar que la población ocupada que cuenta con jornadas laborales fuera de los estándares regulares establecidos por el Código de Trabajo representó más del 50% de los trabajadores para todos los años en análisis.

Al observar las jornadas laborales para los asalariados, presente en el gráfico III-4, se aprecia un cambio significativo de 1998 y 2009, al pasar del 13% al 35% de empleos con jornadas laborales tradicionales.

Para el caso de los aprendices en 1998 ninguno de sus puestos de trabajo presentaban jornadas laborales típicas, pero en 2009 el 26% contaban con jornadas laborales tradicionales, aunque resulta importante aclarar que aunque el 26% de aprendices contaban con jornadas laborales tradicionales ninguno de ellos tenían un contrato firmado, y es por ello el carácter tan inestable de este tipo de ocupación.

Gráfico III- 4: Trabajadores por tipo de jornada laboral y categoría ocupacional (%)



Fuente: Elaboración propia en base a la EHPM varios años.

Es alarmante el hecho que más del 50% de los trabajadores no contaban con jornadas laborales típicas, esto debido a que los trabajadores por debajo de la jornada laboral se encuentra dentro del sub-empleo, empleo definido con altos grados de precariedad; y también trabajadores por arriba de las 40 a 44 horas de la semana debido a que el trabajar arriba de estos estándares de jornadas laborales establecidos genera un desgaste tanto físico como mental de la mano de obra.

A nivel de rama de la actividad, la rama de agricultura presenta los más altos niveles de trabajadores con jornadas atípicas, ya que en promedio 79% de su fuerza laboral cuentan con este tipo de jornadas, y la manufactura que reporta en promedio el 67% de sus trabajadores con jornadas laborales fuera de las establecidas por el Código de Trabajo se ubica como la rama con los menores niveles de trabajadores en esta situación laboral. (Ver ANEXO: A8)

Analizando por sector de la economía, el sector público presenta en promedio para los años en análisis, un 51% de trabajadores con jornadas atípicas en contraste del sector privado que es del 80% la cantidad de trabajadores con este clase de jornadas de trabajo. (Ver ANEXO: A9)

Analizando el grado de inestabilidad laboral presente en los puestos de trabajo de la población ocupada salvadoreña, a partir de las variables de contratación formal y duración de la jornada laboral, se puede observar que a nivel de rama productiva, la que presenta mayores niveles de inestabilidad laboral es la agricultura ya que cuenta con altos niveles de trabajadores que no tienen contratos formales y realizan jornadas laborales fuera de los rangos establecidos por el Código de Trabajo.

Por otro lado el sector privado de la economía también evidencia alto grado de inestabilidad laboral en los puestos de trabajo que genera. En conclusión, la población trabajadora salvadoreña, en su mayoría, cuenta con empleos que responden a los sistemas de flexibilidad laboral; debido a que la legislación salvadoreña no regula de manera estricta la forma de contratación ni las duraciones de las jornadas de trabajo, propiciándose la inestabilidad laboral.

3.1.2 Deterioro de las remuneraciones

Como detalla Weller (2010:13) “la mayor parte de la población obtiene sus ingresos a partir de remuneraciones”, es por ello que el análisis de las remuneraciones de la fuerza laboral es parte importante para tratar de dimensionar la precarización laboral.

A razón de medir la capacidad que tienen las remuneraciones laborales de generar condiciones favorables para los trabajadores se presenta en el Gráfico III-5 la cobertura de la Canasta de Mercado²² tanto de los salarios mínimos como de los salarios promedios de 1998 a 2009.

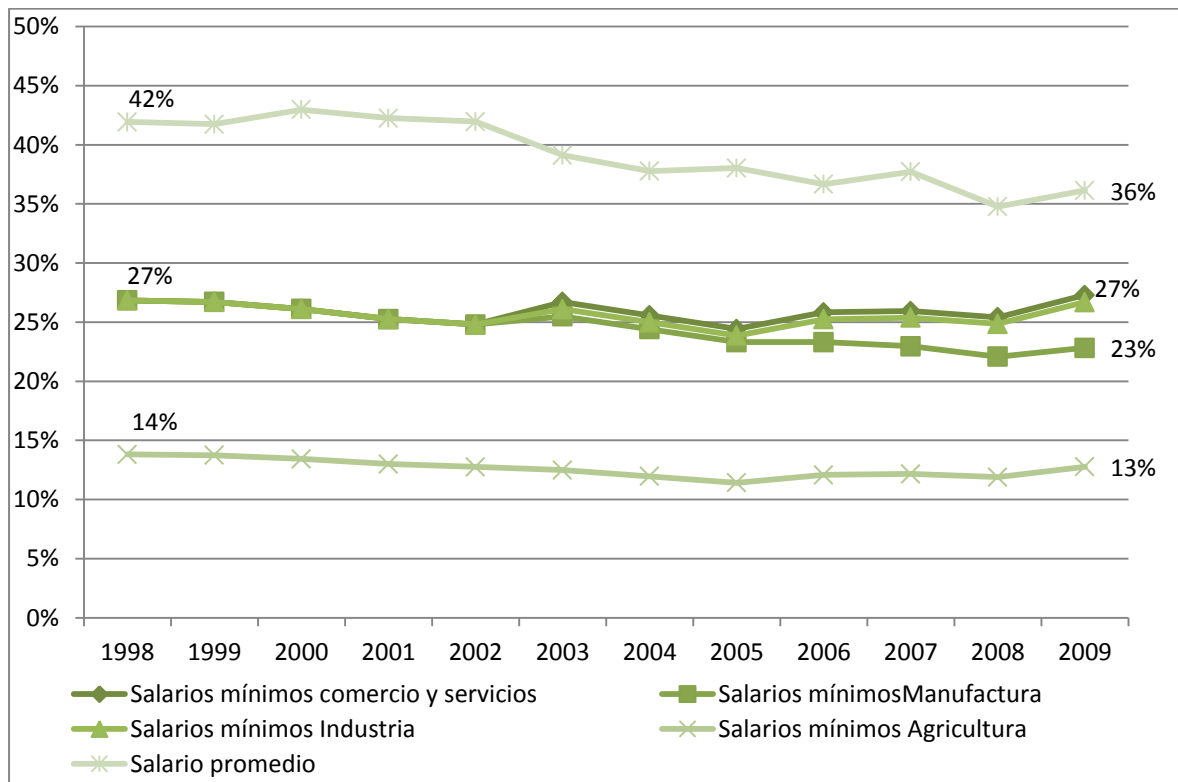
En general, se puede observar que el poder que tienen los salarios mínimos para adquirir la CM es débil, debido a que estos no pueden cubrir más allá del 30% de dicha canasta. Comercio, servicio e industria, que son las ramas cuyos salarios mínimos presentan la mayor cobertura, sus salarios mínimos solo logran cubrir el 27% de dicha canasta, esto para 2009, y la agricultura cubre únicamente el 13% mostrándose como la rama con menor capacidad de cobertura. Adicionalmente, el gráfico permite observar una tendencia al estancamiento del porcentaje de cobertura de la CM por los salarios mínimos en todas las ramas productiva. Este hecho muestra como en general la política gubernamental del salario mínimo ha consistido en ajustarlos por

²² Se toma la Canasta de Mercado, debido a que esta mide de forma más adecuada los bienes y servicios que una familia promedio salvadoreña necesita para vivir de mejor manera.

debajo del nivel inflacionario, lo cual puede contribuir al deterioro general de la capacidad de compra de los trabajadores.

El Gráfico III-5 muestra también la capacidad de cobertura de los salarios promedio que, de igual manera, sigue siendo baja pues solo cubre un 36% en 2009. Así mismo, se observa una tendencia al deterioro de los salarios promedio, al irse reduciendo el poder de cobertura de estos, ya que pasa de 48% al 36% de 1998 al 2009.

Gráfico III- 5: Cobertura de la Canasta de Mercado de los salarios mínimos y los salarios promedios (%)



Fuente: Elaboración propia en base a la EHPM varios años.

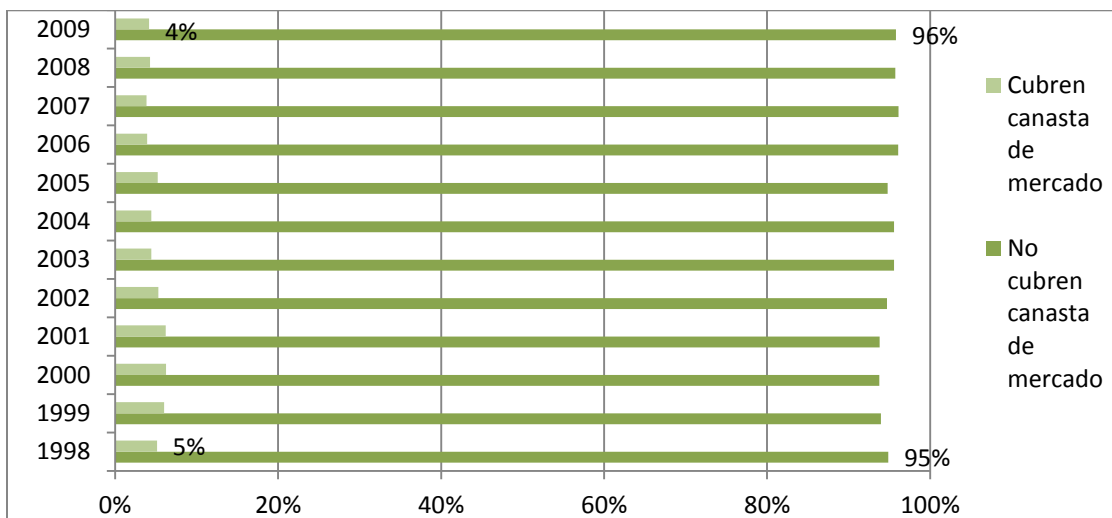
i. Cobertura de la canasta de mercado

Las remuneraciones laborales deben ser el medio por el cual los trabajadores accedan a mejores condiciones de vida. Por ello es importante analizar la capacidad que tienen estas remuneraciones de cubrir la CM, tomada esta como referencia de todos aquellos bienes y

servicios que posibilitan no solo el mínimo de subsistencia sino también permiten que las familias se desarrollen íntegramente.

El Gráfico III-6 permite observar el porcentaje de población ocupada que logra cubrir con sus remuneraciones la CM, se ve que estos son una minoría, en promedio alrededor del 5% de los ocupados. Estos datos demuestran el bajo poder de adquisición de bienes y servicios de una gran parte de la población, el cual es el 96% de la población ocupada salvadoreña que se encuentra excluida de su consumo.

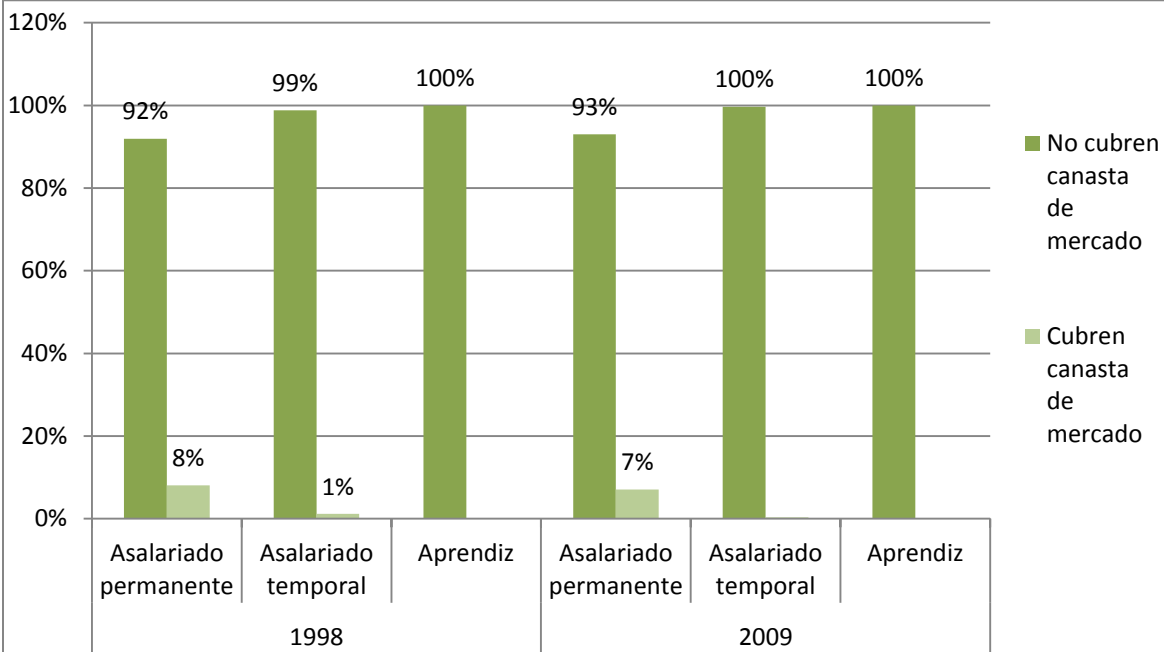
Gráfico III- 6: Población ocupada con salarios que no cubren el valor de la canasta de mercado (%)



Fuente: Elaboración propia en base a la EHPM varios años.

Para el caso de los asalariados, no se observa un incremento en el número de trabajadores que logran cubrir con su salario la CM, por el contrario, se reduce en 1% la cantidad de asalariados permanentes que en 1998 podían acceder al consumo de esta canasta de bienes. Los asalariados temporales y los aprendices por las características de su ocupación, presentan menos posibilidades para lograr cubrir el valor de la CM, como se puede apreciar en el gráfico III-7. Para el año 2009, el total de trabajadores asalariados temporales y aprendices no lograron cubrir la CM.

Gráfico III- 7: Trabajadores con salarios que no cubren el valor de la canasta de mercado, por categoría ocupacional (%)



Fuente: Elaboración propia en base a la EHPM varios años.

Según rama económica, se presenta el sector agrícola, en el cual ningún trabajador logra cubrir la CM, panorama que no se muestra diferente para el resto de ramas productivas. De esta forma tenemos para el año 2009, dentro del sector servicios, el 92% de trabajadores no lograron cubrir el costo de dicha canasta, al igual que la rama de industria no maquilera, con un 96% de incapacidad de cobertura, rama comercio, con un 95% y rama manufactura, con un 96%. (Ver ANEXO: A11).

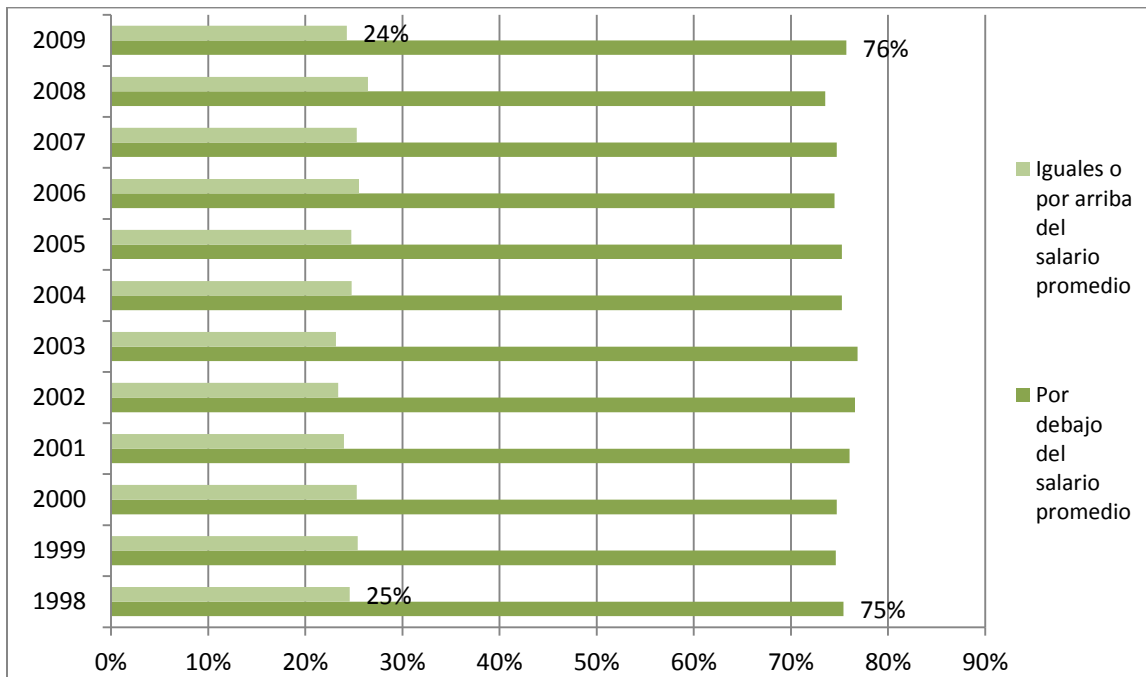
A nivel de sectores económicos, el sector privado presenta un 96% de trabajadores que no logran cubrir la CM en promedio para las once años de estudio, y el sector público que presenta un 87% en promedio de incapacidad de compra de la CM mediante sus remuneraciones. (Ver ANEXO: A12)

ii. Trabajadores con remuneraciones por debajo del promedio salarial.

Examinando los porcentajes de población cuyos ingresos superan o igualan el promedio salarial, se observa que el porcentaje de la fuerza laboral que iguala o se encuentra por arriba del promedio es baja, 25% para 1998 y 24% para 2009, esto lo muestra el Gráfico III-8.

El salario promedio nos permite evidenciar las asimetrías de remuneraciones existentes en el mercado laboral donde un 75% de los asalariados se encuentran por debajo del salario medio para 1998 y 76% para 2009. Pero resulta interesante destacar en este punto lo observado en el Gráfico III-5, el cual deja ver la poca capacidad que tienen los salarios promedios de cubrir la CM, por lo cual se recalca que el hecho de que las remuneraciones de la mayoría de trabajadores, en promedio 75%, no logran igualarse al salario promedio presentan incapacidad de cubrir la CM, dimensionando la precariedad en las remuneraciones laborales.

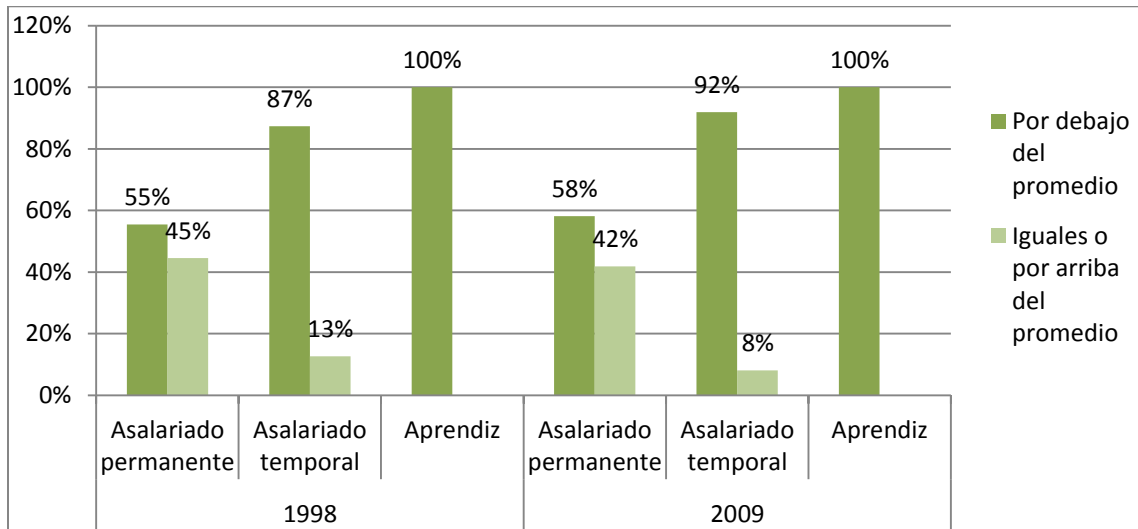
Gráfico III- 8: Trabajadores ocupados con salarios por debajo del promedio (%)



Fuente: Elaboración propia en base a la EHPM varios años.

Analizando la situación para la población asalariada en relación a su salario respecto al promedio general de salarios. En el Gráfico III-9 se presentan datos al respecto. El gráfico permite ver que el porcentaje de asalariados permanentes que igualan sus remuneraciones al promedio de salarios generales, se han mantenido invariante, si bien teniendo un porcentaje de 42% de trabajadores que tienen salarios arriba del promedio. La situación de los asalariados temporales y de los aprendices presenta un panorama más difícil, debido a que, para el año 2009, solo un 8% de asalariados temporales contaba con un salario arriba del promedio. Así mismo, un 0% de aprendices lograba tener salarios arriba del promedio.

Gráfico III- 9: Trabajadores con salarios por debajo del promedio, por categoría ocupacional (%)



Fuente: Elaboración propia en base a la EHPM varios años.

Por rama de actividad, las que muestran un mayor número de trabajadores cuyas remuneraciones se encuentran por debajo de los salarios promedios son en primer lugar la agricultura con 98% de su fuerza laboral con salario por debajo del promedio para 2009. Y en segundo lugar, de igual forma para ese mismo año, la rama de la manufactura presentó un 88% de sus trabajadores en condiciones salariales abajo del promedio de los ocupados. (Ver ANEXO: A14).

Con respecto al sector público o privado, se tiene que para el año 2009, el 78% de los trabajadores empleados en sector privado, tenían salarios abajo del promedio. En contraparte, con un 16% de empleados en sector público con tales condiciones de remuneración. (Ver ANEXO: A15).

iii. Cumplimiento de la norma laboral de salarios mínimos

El análisis de los trabajadores que alcancen al menos los salarios mínimos se presentan con mucha importancia, debido a que estos reflejan las remuneraciones mínimas de los trabajadores. Por su importancia el estado salvadoreño está facultado en fijar periódicamente

su cuantía²³, “esta medida, puede ser considerada la manifestación más importante de la intervención estatal en materia salarial” (Weller, 2010:24)

La legislación salvadoreña establece en el artículo 38 de su constitución que:

“Todo trabajador tiene derecho a devengar un salario mínimo que se fijará periódicamente. Para fijar este salario, se atenderá sobre todo al costo de la vida, a la índole de la labor, a los diferentes sistemas de remuneración, a las distintas zonas de producción y a otros criterios similares. Este salario deberá ser suficiente para satisfacer las necesidades normales del hogar del trabajador en el orden material, moral y cultural” (Constitución, 1983)

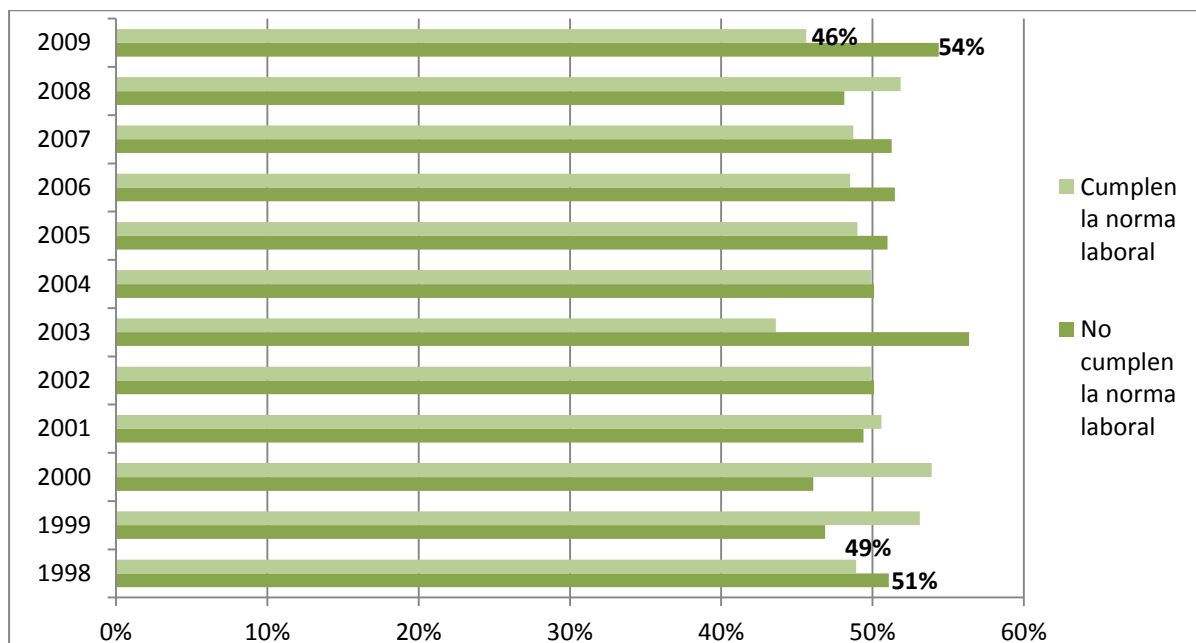
El hecho de que todo trabajador tiene derecho a devengarlo implica un tipo de garantía de ingresos mínimos para quien labora, pero la realidad es otra, tanto la Constitución como el Código de Trabajo no obligan a los empleadores a remunerar a sus trabajadores por arriba o igual a los salarios mínimos, esto se evidencia en un porcentaje de población que sus ingresos laborales se encuentran por debajo de sus mínimos. Dicha situación afecta gravemente a la población, ya que al estar por debajo del mínimo se dificulta su capacidad de subsistir.

Hay que recordar que previamente se vio que los salarios mínimos han cubierto un bajo porcentaje de la CM, por lo que remuneraciones iguales a los mínimos no necesariamente indica que se pueda alcanzar un nivel promedio de vida. No lograr alcanzar el mínimo, en ese contexto, se convierte además de una muestra de “flexibilidad laboral” en una medida de precariedad laboral debido a que las condiciones de vida de los trabajadores y sus familias se deterioran.

El Gráfico III-10 deja ver para el caso de la población ocupada salvadoreña, que el 51% de los ocupados en 1998 se encontraban con ingresos por debajo de los niveles mínimos, para 2009 se genera un leve aumento al 54% de ocupados por debajo de los mínimos, es decir, se incrementa en un 3% la población que sus salarios se encuentran por debajo del salario mínimo.

²³La fijación de los salarios mínimos se hace bajo la figura del Consejo Nacional de Salario Mínimo este está integrado por siete personas: tres representan al interés público (designadas por el Ministerio de Trabajo y Previsión Social, Ministerio de Economía y el Ministerio de Agricultura y Ganadería); dos más representan los intereses de las personas trabajadoras y las otras dos a las personas empleadoras.) (Constitución de la República de El Salvador, 1983: art. 149-159)

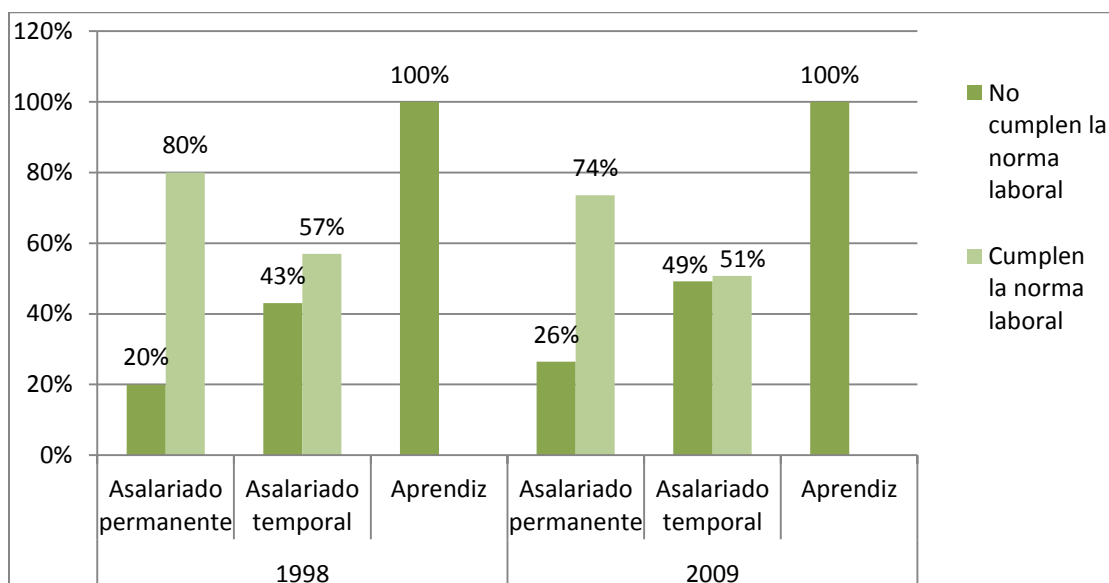
Gráfico III- 10: Trabajadores con salarios que no cumplen la norma laboral de salarios mínimos (%)



Fuente: Elaboración propia en base a la EHPM varios años.

Se intuye que los trabajadores que se encuentren dentro del sector formal de la economía presenten una mejor situación, incluso, debería de cumplirse la norma laboral para todos los asalariados permanentes. En el Gráfico III-11 se ve contradicha tal afirmación debido a que para 1998 el 20% de los asalariados permanentes no veían cumplida la norma laboral de salarios mínimos, y para 2009 se deterioró el indicador, al presentarse un 26% de trabajadores asalariados permanentes por debajo de los mínimos de remuneración.

Gráfico III- 11: Trabajadores con salarios que no cumplen la norma laboral de salarios mínimos, por categoría ocupacional (%)



Fuente: Elaboración propia en base a la EHPM varios años.

Respecto a la rama de actividad, el sector en que la mayoría de sus trabajadores cumplen con la norma laboral de salario mínimo, es el sector industria no maquilera, con un 63% de trabajadores. Seguido, el sector servicios y manufacturas, ambos con un 55% de trabajadores con remuneraciones mayores o iguales a los mínimos. El sector en el que menos se cumple la norma laboral de salarios mínimos, es el sector agricultura, que para todos los años en estudio ha presentado las condiciones más precarias de trabajo. Dicho sector, presenta un 31% de trabajadores con remuneraciones que se igualan o superan el salario mínimo para el año 2009. (Ver ANEXO: A17).

Respecto a la norma de salarios mínimos, según sector público o privado, se tiene que dentro del sector privado, hay un promedio de 51% de incumplimiento de dicha norma. Contario a esto, un promedio 10% de trabajadores del sector público presentan incumplimiento de la norma. (Ver ANEXO: A18).

En conclusión, de 1998 a 2009 se ha dimensionado un deterioro en las remuneraciones de la fuerza laboral asalariada, contribuyendo de tal manera a generar condiciones de trabajo caracterizadas por la precarización, lo cual bien puede ser el resultado de las dinámicas de

competitividad de las empresas que buscan competir vía minimización de los costos laborales erosionando los salarios.

3.1.2 Desprotección laboral y social

La desprotección laboral y social, o también entendida como seguridad social, es definida, según la OIT como:

“La protección que la sociedad proporciona a sus miembros, mediante una serie de medidas públicas, contra las privaciones económicas y sociales que, de no ser así, ocasionarían la desaparición o una fuerte reducción de los ingresos por causa de enfermedad, maternidad, accidente de trabajo, o enfermedad laboral, desempleo, invalidez, vejez y muerte; también la protección en forma de asistencia médica y de ayuda a las familias con hijos” (OIT, 1991)

A través del empleo es que la ciudadanía puede acceder de forma más directa, a un régimen de cobertura en seguridad social, por ello es importante analizar cuál ha sido el papel del empleo en este tema para la última década.

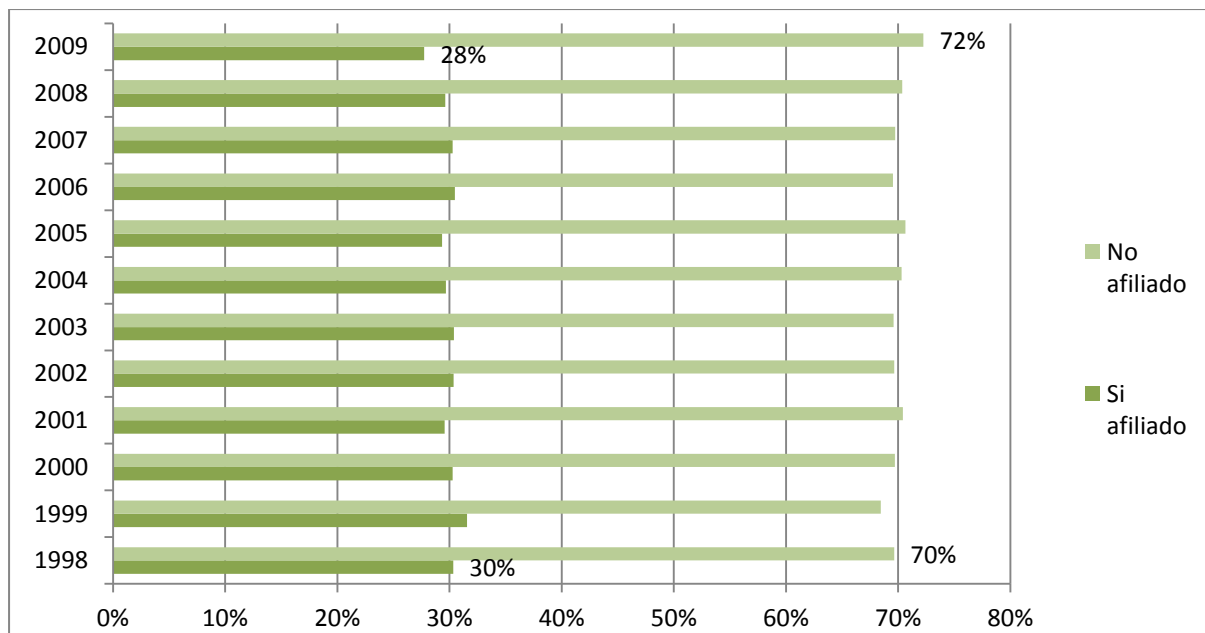
La premisa utilizada para medir el nivel de desprotección social, se ha basado en la pregunta que aparece en las EHPM en donde se cuestiona al entrevistado si cuenta con algún tipo de seguro médico vigente en el país. El análisis se realizó tanto a nivel general, es decir, el total de trabajadores, por rama productiva, según clasificación de empleo público/privado, y por categoría de empleado asalariado²⁴.

A nivel general, el Gráfico III-12 presenta el total de trabajadores con cobertura en el sistema de seguridad social. Se tiene que un gran porcentaje de los trabajadores no cuenta con ningún tipo de cobertura. A partir del año 1998, y hasta el año 2009, el porcentaje de trabajadores que no cuentan con cobertura se ha mantenido en un promedio de 70%. El aspecto más preocupante de este hecho es que, durante poco más de una década, la evolución de estos datos no ha presentado cambios significativos. Un empleo que no es capaz de asegurar la cobertura en

²⁴ Dentro de los empleados asalariados se ha incluido a los empleados asalariados permanentes, temporales y a los aprendices.

salud tanto física como mental, aspectos igualmente importantes para el desempeño de un buen trabajo, nos da un panorama sombrío respecto a la precariedad existente en los empleos. Unido a esto, la calidad de los servicios de hospitales y unidades de salud del Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social deja mucho que desear (Vega y Amaya, 2008), generando que incluso teniendo cobertura en seguridad social, un trabajador no tiene asegurado un servicio de salud óptimo.

Gráfico III- 12: Población ocupada que no cuentan con cobertura de sistema de seguridad social (%)



Fuente: Elaboración propia en base a EHPM, varios años.

Al hacer un análisis a nivel de la categoría de ocupados asalariados²⁵ se puede apreciar por medio del Gráfico III-13 que para el caso de los asalariados permanentes, presentaban en 1998 un 68% de trabajadores afiliados que para 2009 ya eran el 71%, es decir, se muestra un leve incremento del 3% de trabajadores que cuentan con cobertura de sistemas de seguridad social. Aunque en teoría los asalariados permanentes deberían presentar un mejor panorama que el

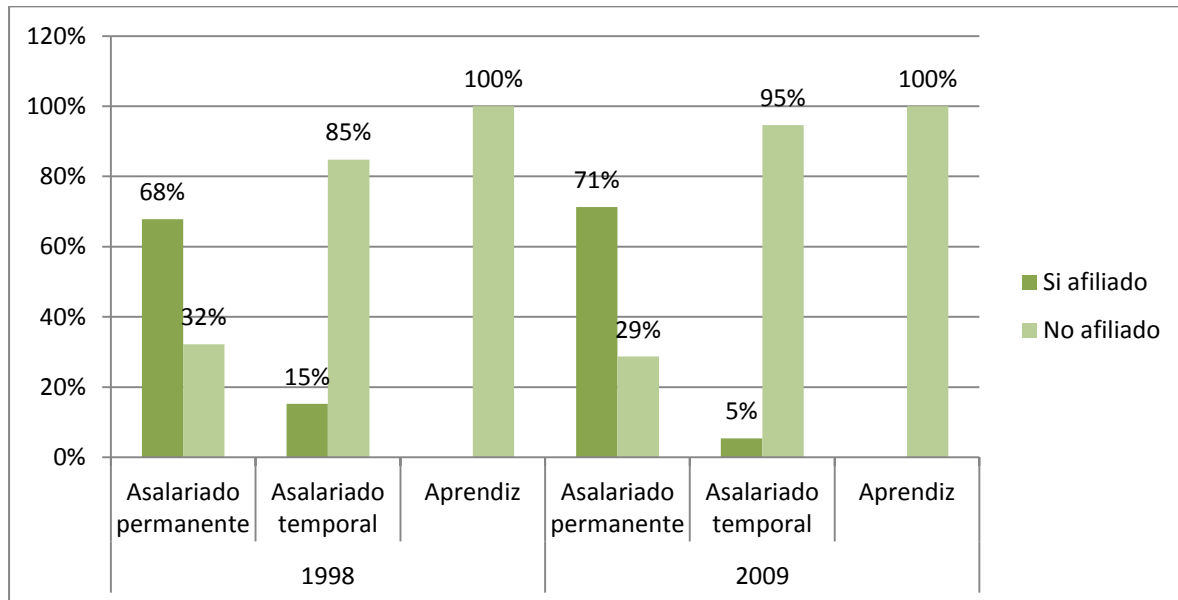
²⁵ Anteriormente se definió que dentro de la categoría asalariados se han incluido lo asalariados permanentes, temporales y aprendices.

resto de las categorías ocupacionales, porque tradicionalmente se asocia el trabajo permanente con mejores condiciones laborales, dentro de las cuales está incluida la cobertura social.

Respecto a los asalariados temporales, es decir, los que cumplen con jornadas de medio tiempo o que se emplean en períodos estacionales, se tiene una reducción del 10% de trabajadores que cuentan con cobertura de seguridad social. Esto podría explicarse debido a que dentro de esta categoría se encuentra en su mayoría trabajadores agrícolas, el 44% dentro del total de asalariados temporales, para 2009

En el caso de los aprendices, no ha habido cambio alguno, a lo largo del período en análisis, y se tiene que el 100% de ellos no posee cobertura de seguro. Los aprendices presentan una categoría ocupacional particular, ya que no cuentan, en su mayoría, con ningún tipo de remuneración, por lo que es muy difícil que cuenten con cobertura en seguridad social. Este hecho, permite observar que existe una parte de la población que, está dispuesta a insertarse al mercado laboral, bajo condiciones de trabajo que no logran ni los mínimos necesarios para vivir una vida digna.

Gráfico III- 13: Trabajadores que no cuentan con cobertura de sistema de seguridad social por categoría ocupacional (%)



Fuente: Elaboración propia en base a EHPM, varios años.

A nivel de ramas productivas, el sector que presenta menor cobertura de seguridad social, es el sector agrícola, con un promedio de 97% de sus trabajadores no afiliados a ningún sistema de seguridad social (Ver ANEXO: A20). Una explicación a este hecho es que la mayoría de trabajos que se generan en este sector se ubican en la zona rural, la cual históricamente ha estado desligada de la generación de empleos que aseguren la calidad de vida de las personas. Además, factores como la inexistencia de sindicatos²⁶ en este sector, afectan el nivel de cobertura de la seguridad social en zonas rurales y la agricultura, ya que los trabajadores carecen totalmente de medios para demandar mejores condiciones de trabajo. Se puede concluir por último, que en los últimos años no ha habido un esfuerzo por extender la cobertura del seguro social a las zonas rurales y actividades agrícolas que no fueron cubiertas previo al modelo neoliberal.

Como contraparte, dentro de los sectores que mejores cuotas de cobertura en seguridad presentan están los sectores de manufacturas y servicios. Para el caso de las manufacturas, el porcentaje de cobertura en seguro médico ha tenido un promedio de 43% de trabajadores afiliados a regímenes de seguridad social, durante el período analizado. Pero esta cifra representa una tasa baja, porque eso significa que más de la mitad de los trabajadores no cuentan con protección social. El sector que presenta mayor tasa de cobertura social, es el de Servicios. En este sector, para el período 1998-2009, un promedio de 51% de trabajadores estaban afiliados. Si bien en este sector se presenta la tasa más alta de cobertura en salud, se puede evidenciar que, en general, al menos la mitad de los trabajadores salvadoreños no cuentan con seguridad social²⁷.

Cuando se hace el análisis dependiendo si el trabajador se encuentra ya sea en el sector público o privado, las diferencias se marcan negativamente para el sector privado. Según los resultados obtenidos, en dicho sector, un promedio del 27% (Ver ANEXO: A21) de trabajadores se encuentra afiliado a algún tipo de seguro médico, un porcentaje marcadamente bajo. En contraste, el sector público, tiene un promedio de 92% de los trabajadores afiliados a regímenes

²⁶ Si bien, en el pasado, la existencia de sindicatos ha representado el medio para alcanzar logros importantes en favor de las condiciones laborales a las que están sujetos los trabajadores; en la actualidad, el accionar de estos responde, en ocasiones, a intereses políticos-partidarios de los líderes sindicales, desvirtuando así, el verdadero sentido de las organizaciones de trabajadores

²⁷ Tal y como se mencionó anteriormente, contar con un seguro de salud no garantizan la salud física y mental de los trabajadores, ya que el sistema de salud pública salvadoreño se caracteriza por su deficiencia e incapacidad de brindar un servicio de salud óptimo. En ese sentido, no es solo cuestión de poseer cobertura del servicio sino también contar con la calidad de éste

de seguridad social. Tradicionalmente, el sector público se ha caracterizado por presentar niveles más bajos de precariedad en los empleos.

Existen varias condiciones que han permitido que la cobertura en seguridad social no llegue a la totalidad de los trabajadores. Por un lado, en el sector privado, la inexistencia de sindicatos ha debilitado el poder de negociación de los trabajadores y con ello las posibilidades de optar por mejores condiciones laborales, este hecho se evidencia al ver las diferencias que se presentan en la cobertura de seguridad social cuando se analizan por sector público/privado. Además, el marco legal vigente en el país no ha sido determinante para asegurar la ampliación de la cobertura.

Otro factor importante, es que las empresas han buscado la reducción de costos a través de la disminución de costos laborales para lograr competitividad, acrecentando así, la precariedad de los empleos. La adopción de una serie de estrategias de reorganización productiva, como los diferentes modelos de subcontratación, pueden haber sido uno de los factores que han contribuido a la no ampliación de la cobertura del seguro social.

La seguridad social debería ser una obligación económica, porque no se puede hablar de la existencia de desarrollo social, ni económico equitativo, sin la existencia de seguridad social para todos la población. Como se describió anteriormente, la precarización del empleo asalariado, y del empleo en general, es uno de los factores que mayor exclusión causan en la actualidad, imposibilitando a los trabajadores lograr la ciudadanía social, o “el goce de los derechos y obligaciones que permiten a todos los miembros participar en forma equitativa de los niveles básicos de vida de su comunidad” (Jusidman, 2007).

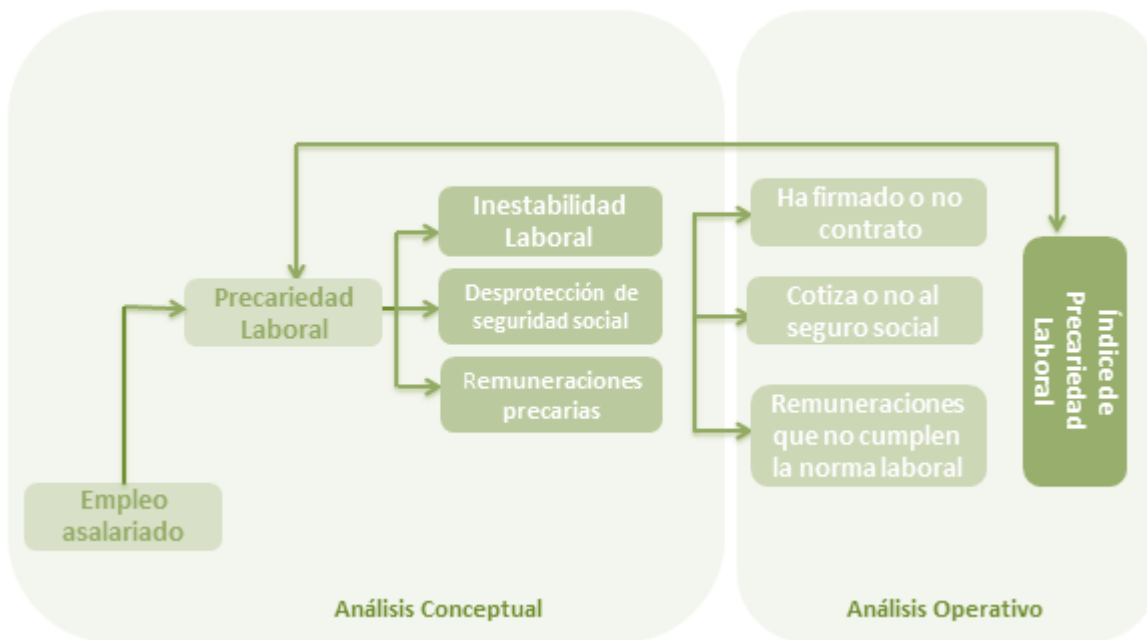
3.2 Factores explicativos de los diferentes grados de precariedad del empleo asalariado

Una vez analizados los elementos que configuran las condiciones de precariedad del empleo salvadoreño, es necesario realizar un estudio sobre la evolución del empleo precario en el contexto de la aplicación de las políticas de estabilización y ajuste estructural.

El objetivo será describir la dinámica de las tendencias que caracterizan el mercado de trabajo salvadoreño; a partir de la construcción de un índice de precariedad laboral que permita establecer dos situaciones extremas: el empleo no precario y el empleo precario extremo; así

como también, un conjunto de situaciones relacionadas con un nivel de precariedad intermedio. En este sentido, el índice de precariedad fue construido, a partir del análisis de las dimensiones que integran el concepto de precariedad laboral, para luego establecer indicadores que posibiliten la cuantificación de dichas dimensiones.²⁸ En el Esquema III-1, se muestra la forma en la que se operativizó la información, en razón de construir el índice de precariedad laboral.

Esquema III- 1: Operativización del índice de precariedad laboral²⁹



Fuente: Elaboración propia.

Posteriormente, se procedió al uso de la técnica del análisis de conglomerados, con el objetivo de crear un número de grupos, homogéneos entre sí, respecto al grado de precariedad pero lo más diversos entre uno y otro. (Ver Anexo Metodológico).

Como resultado del análisis estadístico, se agrupó el índice en cinco niveles, cada uno relacionado a un grado específico de precariedad³⁰: 1) precario extremo, 2) precario alto, 3) precario medio, 4) precario bajo y 5) empleo no precario. Cada nivel en particular, distingue

²⁸ Al momento de construir el índice de precariedad laboral se prescindió del uso de la dimensión de inseguridad laboral pues los indicadores relacionados a esta, no eran significativos para los objetivos de esta investigación.

²⁹ Para un análisis más detallado sobre la construcción del índice de precarización laboral referimos al lector al anexo metodológico, que incluye todos los procesos realizados para su construcción.

³⁰ Tal como lo establece Hair et al. (1999: 497) el número de conglomerados a elegir queda a criterio del investigador.

entre niveles superiores o inferiores del deterioro de las condiciones laborales; así por ejemplo, en el grupo de precariedad extrema se aglomeran los valores del índice que indicarían manifestaciones graves del deterioro de los estándares laborales básicos. En contraste, con el nivel de empleo no precario, que representa aquel grupo de trabajadores ubicados en puestos de trabajo que cumplen las normas laborales mínimas consideradas en la construcción del índice.

A propósito de los criterios utilizados para la construcción del índice de precariedad laboral, es importante aclarar que, nuestro objeto de estudio, será el empleo asalariado ya que, en 2009, representó más del 51% de la población ocupada. Así mismo, se recurre al uso del enfoque restringido del estudio de la precarización, pues interesa evaluar las condiciones laborales de los asalariados, como parte representativa del sector formal, ligado por ley al cumplimiento de un mínimo de normas laborales, cuya omisión, repercute sobre el carácter de precario de los puestos de trabajo que se ofrecen.

En resumen, el análisis que se presenta a continuación permitirá evaluar si la precariedad en el empleo asalariado ha incrementado en razón de las medidas ejecutadas como parte de la implementación del modelo neoliberal en el país y, además, si la afectación de dicho fenómeno es mayor para ciertos grupos considerados vulnerables. Tal evaluación, será realizada a través del uso de técnicas estadísticas integrando, simultáneamente, las dimensiones de la precariedad laboral, es decir, la inestabilidad laboral, la desprotección laboral y social y el deterioro de las remuneraciones.

En el caso salvadoreño, como se mostró en los capítulos anteriores, se acogió una estrategia de cambio acelerado del modelo de acumulación. El intenso proceso de apertura comercial y, en general, de las políticas de desregulación y liberalización económicas impulsadas por los gobiernos de turno, han tenido como consecuencia un conjunto de transformaciones importantes a nivel del tema laboral.

El deterioro progresivo de las condiciones del empleo asalariado no parece marcar nuevas tendencias respecto a los grupos y sectores que se ven más afectados; sin embargo, sí es posible sostener que, la transición hacia una economía estructurada bajo el modelo neoliberal, ha resultado en la profundización de las tendencias que configuran los mercados de trabajo en El Salvador.

En la Tabla III-1 se presentan algunos datos sobre la población asalariada por nivel de precariedad en empleo. En un primer acercamiento a los resultados es posible observar que, en 2009, 4 de cada 10 asalariados se integró al mercado laboral en puestos de trabajo precarios extremos, en contraste con lo experimentado a finales de los 90, cuando solo 2 de cada 10 asalariados se ubicaba en niveles de empleo de precariedad extrema. Además, es posible observar que existe una tendencia a la reducción de la capacidad en general de la economía salvadoreña, de generar empleo no precario y parece más bien que, los asalariados, han pasado a concentrarse en niveles de empleo precario medio y extremo. Estas primeras evidencias parecen aportar, positivamente, a la comprobación de la hipótesis antes expuesta respecto al deterioro y profundización de la precariedad del empleo en El Salvador.

Tabla III- 1: Total de población asalariada por nivel de precariedad del empleo

Nivel de precariedad	1998		2009	
	Frecuencia	Porcentaje válido	Frecuencia	Porcentaje válido
Precario extremo	198052	24.1	519016	43.3
Precario alto	192765	23.4	49592	4.1
Precario medio	178960	21.7	275089	23
Precario bajo	111454	13.5	222760	18.6
No precario	142253	17.3	131186	11
Total	823,484	100	1,197,643	100

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM 1998 y 2009. DIGESTYC.

A continuación se presentan los principales resultados obtenidos a partir de la realización de los ejercicios estadísticos mencionados al principio de este apartado. La exposición de los hallazgos, se ordena a partir del conjunto de factores que explican el fenómeno de la precariedad del empleo; estos son, los factores socio-individuales y socio-estructurales, cuyo desarrollo se abordó en el capítulo I.

3.2.1 Factores socio-individuales

Los factores socio-individuales son aquellos que, como se mencionó anteriormente, están relacionados con características específicas de los trabajadores, tales como: edad, género y, principalmente, niveles de escolaridad; por lo que los resultados obtenidos, en términos de los rasgos individuales de la población asalariada salvadoreña, se utilizarán, posteriormente, con el objetivo de definir un perfil de empleo precario.

i. Grupo etario

En la dinámica laboral, el empleo joven, representa a una parte importante de la población ocupada y, más importante aún, para el caso salvadoreño; pues, en 2009, el grupo de asalariados entre 10 y 29 años representó un 41.1% del total.

Como se mencionó en el capítulo I, el empleo joven está sujeto a las estrategias de contratación flexible, que fomentan las contrataciones parciales y que evaden el cumplimiento de las prestaciones de seguridad social y algunos derechos laborales; en este sentido, la evidencia empírica demostró que, para 2009, la probabilidad que un joven se integre al mercado laboral en el segmento de precariedad extrema es de 54.5%; casi el doble respecto de los resultados obtenidos en 1998.

En relación a la condición frente al resto de la población, también es posible identificar que se ha mantenido el patrón existente a finales de los 90's, en el que la condición precaria de los jóvenes supera a la de su contraparte. Sin embargo, es posible advertir que al mismo tiempo de reproducirse el patrón, se presenta un deterioro paulatino de las condiciones laborales.

Las conclusiones obtenidas son alarmantes pues el hecho que los jóvenes se enfrenten a formas de inserción laboral excluyentes desde el inicio de su participación en el mercado de trabajo, refuerza la reproducción de los procesos de exclusión laboral de la población joven.

Tabla III- 2: Nivel de precariedad de los asalariados por grupo de edad (%)

	Jóvenes		No jóvenes	
	1998	2009	1998	2009
Precario extremo	27.80%	54.50%	21.00%	35.60%
Precario alto	28.50%	3.20%	19.30%	4.80%
Precario medio	16.30%	10.90%	26.10%	31.20%
Precario bajo	16.10%	18.90%	11.40%	18.40%
No precario	11.20%	12.40%	22.20%	9.90%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM 1998 y 2009. DIGESTYC.

ii. Género

En los últimos años, con el incremento de la inserción femenina en los mercados de trabajo, se ha generado un gran número de estudios que intentan explicar las condiciones que caracterizan la inserción de las mujeres al empleo asalariado y cuál es su condición respecto a la del sector masculino de la población. (Larraitz y Lexarta, 2010; De Oliveira y Ariaza, 2000)

Como se menciona en el capítulo I, la feminización del mercado laboral es un hecho; sin embargo, los resultados en cuanto a la precariedad del empleo, al que acceden las mujeres, en el mercado de trabajo salvadoreño parece indicar que, si bien un importante porcentaje de ellas se ubica en un nivel de empleo precario extremo-alto, su contraparte masculina tiene un porcentaje superior de población en ocupaciones precarias extremas.

En la Tabla III-3 es posible observar que, las diferencias de género influyen sobre la condición de precariedad; en ese sentido, la situación de las mujeres se ha visto desmejorada, pues el porcentaje de mujeres que se ubica en el segmento precario ha aumentado significativamente, pasando de 18.9%, en 1998, a 31.7%, en 2009. La situación de los hombres ha seguido una tendencia similar, pues, en 2009, los asalariados en puestos de precariedad extrema han aumentado en más del 20% respecto a la situación experimentada en 1998.

Así mismo, el deterioro de las condiciones laborales no solo puede ser expresado a través del porcentaje de asalariados que se ubican en el segmento de precariedad extrema, sino también,

por la disminución del acceso a empleo no precario. En este sentido, para ambos casos, es posible identificar una reducción en el porcentaje de asalariados que se ubican en el segmento de empleo no precario.

A nivel general, la situación de precariedad de las mujeres es relativamente inferior a la de los hombres, la explicación de dichos resultados podría ser explicada por el hecho que la población femenina tiende a ubicarse en sectores como la manufactura, comercio y servicios; sectores que, tradicionalmente, concentran un importante porcentaje de empleo precario bajo; pues, en general, cumplen con las normas laborales mínimas (Ver ANEXO; 23). Así mismo, es importante resaltar que el predominio de la población femenina, en dicho sector, está relacionado con patrones culturales que promueven la participación de la mujer en actividades de servicios.

En resumen, los datos encontrados permiten concluir que, la reestructuración productiva en curso, no rompe con el patrón establecido respecto las desigualdades históricas entre las condiciones laborales que involucran a hombres y mujeres.

Tabla III- 3 Nivel de precariedad laboral de los asalariados según sexo (%)

Hombres	1998	2009
Precario extremo	27.00%	49.00%
Precario alto	22.80%	5.50%
Precario medio	21.60%	19.30%
Precario bajo	11.40%	16.80%
No precario	17.30%	9.40%
Total	525,053	806,505
<hr/>		
Mujeres	1998	2009
Precario extremo	18.90%	31.70%
Precario alto	24.50%	1.30%
Precario medio	21.90%	30.60%
Precario bajo	17.30%	22.20%
No precario	17.30%	14.20%
Total	298,431	391,138

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM 1998 y 2009. DIGESTYC.

iii. Nivel de escolaridad

Como se mencionó anteriormente, uno de los factores socio-individuales que ha tenido más peso en la explicación de las teorías ortodoxas, respecto a la precariedad del empleo, es el nivel de escolaridad de la población. En el caso salvadoreño, las políticas gubernamentales han estado dirigidas al fomento de la formación, la escolaridad como garantía de procesos de inserción laboral incluyentes que posibiliten prácticas equitativas en el mercado laboral y aseguren una participación que cumpla con los estándares laborales mínimos establecidos por ley.

En la Tabla III-4 se destaca que, el porcentaje de personas con educación universitaria que se ubicó en el nivel de empleo no precario para 1998, fue significativamente superior respecto a la situación experimentada en 2009. En dicha tabla, se puede apreciar que, en 1998, un 33.5% de personas que poseían educación universitaria, se encontraban dentro de la categoría de no precarios, mientras que, para el año 2009, solo un 6.9% de personas con educación universitaria, están categorizadas dentro del empleo no precario. Dicha información permite inferir que los universitarios de finales de los 90's se encontraban en condiciones de inserción laboral más favorables respecto de la situación de los universitarios actuales.

Adicionalmente, si bien es cierto que aquellos grupos de individuos con menores grados de escolaridad tienden a concentrarse en los niveles de precariedad extrema y alta, parece ser que, tener un grado de educación superior, no garantiza un escaño en el grupo privilegiado de aquellos trabajadores con puestos de trabajo no precarios; por el contrario, la mayoría de la población asalariada con educación superior se ubica en un nivel de precariedad intermedia.

Las conclusiones obtenidas respecto al tema de los niveles de escolaridad son de gran importancia pues revelan que la estrategia seguida en el país y más importante aún, las políticas propuestas por la ortodoxia neoclásica basadas en la concepción del capital humano, no estarían cumpliendo con su cometido, pues se viene experimentando un deterioro de las condiciones de las personas con diferentes niveles de educación. De hecho, los datos encontrados sugieren que alcanzar grados universitarios no implica que se excluya de enfrentarse a dinámicas de integración laboral, y social, precaria. En resumen, es posible afirmar que, mayores niveles de educación, no garantizan que los trabajadores asalariados tengan asegurada la ciudadanía laboral.

Tabla III- 4 Nivel de precariedad de los asalariados según nivel es escolaridad (%)

	Nivel de escolaridad asalariados (%)											
	Ningún título		Primaria completa		Secundaria incompleta		Secundaria completa		Educación universitaria		Total	
	1998	2009	1998	2009	1998	2009	1998	2009	1998	2009	1998	2009
Precario extremo	54.70%	77.80%	32.70%	60.00%	20.00%	44.20%	10.80%	23.90%	2.80%	4.30%	24.10%	43.30%
Precario alto	23.30%	4.10%	29.80%	5.50%	31.70%	5.80%	22.90%	3.30%	11.90%	2.90%	23.40%	4.10%
Precario medio	6.80%	2.30%	9.30%	6.70%	15.20%	11.30%	28.70%	26.50%	45.30%	70.60%	21.70%	23.00%
Precario bajo	9.00%	8.70%	16.70%	16.40%	19.00%	25.00%	17.30%	29.90%	6.50%	15.30%	13.50%	18.60%
No precario	6.10%	7.20%	11.50%	11.40%	14.10%	13.70%	20.20%	16.40%	33.50%	6.90%	17.30%	11.00%
Total	182722	316466	134360	194942	134315	178693	210565	280112	161522	227430	823484	1197643

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM 1998 y 2009. DIGESTYC.

3.2.2 Factores socio-estructurales

Si bien los factores socio-individuales contribuyen a definir aquellos rasgos particulares de los asalariados, que permiten establecer las características específicas de los sectores de la población asalariada más vulnerables al fenómeno de la precariedad laboral, los factores socio-estructurales, representan un buen referente para establecer cuáles son aquellas características que, relacionadas a la estructura productiva y dinámica de los mercados laborales, explican, en mayor medida, la incorporación de la población asalariada a formas de trabajo precarias y niveles salariales bajos.

Factores socio-laborales

i. Sector de ocupación

Uno de los resultados que trajo consigo la reestructuración económica, fue la reducción del papel del Estado como ente regulador de la economía; la reforma y modernización del Estado consistió en reducir, no solo la capacidad reguladora de este, sino también, significó la reducción significativa del empleo público catalogado como un modelo de empleo no precario pues, en general, cumple las normas laborales establecidas por ley.

Según la información incluida en la Tabla III-5, es posible identificar que el empleo público, a pesar de tener un porcentaje mínimo de asalariados en condición de empleo precario extremo, ha perdido su capacidad de ofrecer empleo no precario, concentrando a la mayoría de los asalariados, que conforman dicho sector, en un nivel de precariedad intermedio-bajo. Además, es posible observar que más del 50% del total de los asalariados, ubicados en el sector privado, se concentra en niveles de precariedad extrema para 2009; lo cual representa un incremento importante respecto a al 29.8% que se experimentó a finales de los 90's.

En términos comparativos, el empleo privado, sigue siendo el sector de ocupación en el que se concentran las fuentes de empleo precario; pues, en el caso del segmento precario extremo, los datos del 2009 reflejan un aumento de un poco más del 20% respecto a la situación experimentada en 1998. En contraste, la situación de precariedad del empleo público experimentó una tendencia inversa, pues los asalariados en condición de empleo precario extremo se redujeron respecto al dato de 1998; específicamente, pasa de 3.6%, en el 98, a 0.9% en 2009.

Tabla III- 5 Nivel de precariedad laboral de los asalariados por sector de ocupación (%)

	Privado		Público	
	1998	2009	1998	2009
Precario extremo	29.80%	51.10%	3.60%	0.90%
Precario alto	27.00%	4.80%	10.40%	0.40%
Precario medio	15.40%	12.00%	44.50%	82.50%
Precario bajo	15.40%	19.80%	6.90%	12.20%
No precario	12.40%	12.20%	34.60%	3.90%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM 1998 y 2009. DIGESTYC.

En resumen, si bien la situación de empleo precario en el sector público es notablemente reducida, los efectos de la precarización del empleo se reflejan en el alto porcentaje de asalariados que se concentran en una situación de empleo precario medio, un 82.5% en 2009. Adicionalmente, el deterioro de las condiciones que ofrece el empleo público se ven reforzadas por su incapacidad de generar una mayor cantidad de empleo no precario, tal y como se mencionó anteriormente.

ii. Sector económico

Uno de los factores más importantes a la hora de analizar el grado de precariedad del empleo asalariado es, sin duda, el sector económico en el que se desempeñan los trabajadores; esto es así, dada la capacidad que tendrá un sector de asegurar, o no, los estándares mínimos de condiciones laborales. Como parte de la reestructuración del aparato productivo se ha favorecido la expansión de actividades vinculadas a las actividades terciarias en detrimento de la generación de empleo en otras ramas de la economía; así como también, empleo público.

La Tabla III-6 muestra el nivel de precariedad de los asalariados por el sector económico en el que se ubican. En un primer momento, es posible advertir que, la agricultura, se mantiene como el sector con el empleo más precario; pues, en 2009, concentró un 38.1% de los asalariados con puestos de trabajo en situación precaria extrema; escenario que se presenta como una tendencia continua pues para ambos años de estudio, el sector agrícola, concentró a más del

30% de los asalariados en empleo precario extremo, por lo que se refuerza la imposibilidad del sector de generar dinámicas laborales incluyentes.

Del mismo modo, los resultados sugieren que el sector de la administración pública ha devenido en una incapacidad de generar empleos no precarios. Los datos para 1998 indican que el 21% de los asalariados del sector, se ubicó dentro del segmento de empleo no precario; en contraste, en 2009, el porcentaje de asalariados dentro de dicho segmento cayó hasta el 3.7%, lo cual representaría una caída de más del 17% respecto a la situación de finales de los 90; resultado que se adjudicaría a la estrategia neoliberal de reducir el empleo público como parte de la reforma del papel del Estado.

En contraste con los resultados analizados anteriormente, es posible identificar que las condiciones de precariedad del empleo para sectores como la manufactura, servicios y comercio, hoteles y restaurantes se concentran en niveles de precariedad baja e incluso representan un porcentaje significativo del total de empleo no precario dentro del sector asalariado. En general los sectores de la economía ligados a los ejes de acumulación actuales tienden a generar la mayor cantidad de empleo asalariado en condiciones de precariedad baja.

Tabla III- 6 Nivel de precariedad de los asalariados por sector económico (%)

	Precario extremo		Precario alto		Precario medio		Precario bajo		No precario	
	1998	2009	1998	2009	1998	2009	1998	2009	1998	2009
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	31.70%	38.10%	4.10%	5.20%	1.80%	1.20%	2.30%	1.90%	1.80%	5.80%
Minería	0.00%	0.10%	0.20%	0.00%	0.10%	0.00%	0.10%	0.00%	0.10%	0.00%
Industria manufacturera	21.60%	12.90%	36.00%	11.30%	17.40%	11.00%	46.60%	32.10%	16.30%	28.00%
	0.20%	0.20%	0.20%	0.20%	2.00%	1.30%	0.80%	0.70%	1.60%	0.50%
Construcción	2.50%	11.20%	5.80%	24.70%	2.40%	1.90%	3.40%	5.30%	5.70%	4.90%
Comercio, hoteles y restaurante	27.20%	16.40%	23.40%	16.70%	12.70%	7.80%	19.20%	17.70%	12.00%	24.10%
Transporte	5.20%	13.70%	8.20%	28.70%	4.30%	6.20%	2.40%	9.90%	5.10%	10.10%
Intermediación financiera	3.20%	2.10%	5.30%	3.50%	11.30%	9.10%	9.10%	14.70%	10.40%	11.30%
Administración pública	1.70%	0.40%	5.90%	1.10%	22.90%	25.80%	8.50%	8.00%	21.00%	3.70%
Servicios	6.60%	4.70%	10.60%	8.60%	24.50%	35.60%	7.40%	9.30%	25.80%	11.50%
Otros	0.10%	0.00%	0.20%	0.00%	0.50%	0.10%	0.10%	0.40%	0.30%	0.00%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM 1998 y 2009. DIGESTYC.

3.2.3 Perfil del empleo precario en El Salvador

El objetivo, del presente apartado, consiste en definir un conjunto de características relevantes que permitan determinar el perfil del asalariado representativo para cada nivel de precariedad del empleo. La Tabla III-7. muestra los resultados generales para el año 2009.

Tabla III- 7 Características seleccionadas por nivel de precariedad para el año 2009

	Precario extremo	Precario alto	Precario medio	Precario bajo	No precario
Sexo	Hombre:76.1%	Hombre: 89.9%	Hombre: 56.5%	Hombre: 60.9%	Hombre: 57.8%
Edad	32 .3	35.4	38.9	34.3	33.6
Escolaridad promedio	5.7	8.2	13.7	10.0	9.2
Sector productivo	Agricultura: 38.1%	Comercio y servicios: 57.6%	Comercio y servicios: 60.0%	Comercio y servicios:52.3%	Comercio y servicios: 57.6%

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM 1998 y 2009. DIGESTYC.

El perfil del asalariado, que se ubica en puestos de precariedad extrema, corresponde a población asalariada masculina, con un promedio de edad de 32.3 años, una escolaridad promedio de 5.7 años de estudio, que se emplea en el sector agrícola. El perfil del asalariado, ubicado en el segmento precario extremo, se corresponde con el patrón de precariedad seguido por el empleo asalariado en el país; pues los procesos de inserción para el sector agrícola, y aquella población con niveles de escolaridad bajos, siguen siendo precarios.

Así mismo, es preciso hacer notar que, para dicho segmento, la situación de las mujeres y los jóvenes es menos precaria, éste hecho, puede ser explicado por la predominancia que existe de la población masculina en el sector agrícola; en cuanto a la edad representativa del segmento, es posible advertir que si bien la edad promedio obtenida sobrepasa los 29 años, límite propuesto para el grupo etario de los jóvenes, no la supera por mucho. Sin embargo, es posible advertir que, la menor prevalencia de la juventud en la agricultura, sugeriría que éstos se estarían desplazando hacia otros sectores o, un efecto resultado de las migraciones.

Por otro lado, en el caso de la situación de empleo no precario, son los hombres los que tienen una mayor participación, la edad promedio ronda los 34 años, el promedio de años de estudio es de 9.2 y el sector de la economía, en el que se ubica dicho perfil, es el de comercio y servicios. A partir de los resultados obtenidos, para este segmento, es posible afirmar que mayores años de escolaridad promedio no son garantía para evitar una inserción laboral precaria; respecto a la condición del género de los asalariados es importante hacer notar que, en el segmento de empleo no precario, siguen siendo los hombres los que tienen mayor participación del grupo.

Un tercer segmento importante, es el del empleo precario medio, que también está representado por los hombres, con una edad promedio de 38.9 años, una escolaridad promedio de 13.7 años y que se ubica en el sector comercio y servicio. De igual forma, que el segmento del empleo no precario, un porcentaje significativo del empleo en niveles de precariedad media está ubicado en el sector de comercio y servicios.

En definitiva, parecería que la situación de la mujer, respecto al empleo precario, no ha sufrido ningún cambio; sin embargo, las últimas tendencias sobre la incorporación de las mujeres al mercado de trabajo indican que son cada vez más las mujeres asalariadas que se incorporan al mercado, y lo hacen en condiciones de precariedad media-alta y reduciéndose cada vez más su capacidad de incorporarse en puestos no precarios de trabajo. Otras de las conclusiones importantes que podemos obtener a la hora de analizar los perfiles correspondientes a cada nivel de precariedad se refieren, por ejemplo, a la escolaridad promedio de los asalariados. En este caso, los resultados confirman que niveles superiores de escolaridad no se traducen automáticamente en niveles de precariedad baja o empleo no precario; por el contrario, los asalariados con una escolaridad promedio alta se concentran en el nivel de precariedad media.

CONCLUSIONES

El proceso de reestructuración del aparato productivo salvadoreño, impulsado en el país a partir de principios de los 90's, ha dado lugar a la profundización de las condiciones de precariedad del empleo.

A nivel conceptual, fue posible explicar la noción de precariedad laboral como un conjunto de diversas dimensiones. En concreto, el concepto se remite a dimensiones tales como la *estabilidad laboral*, que capta los cambios surgidos en las formas de contratación de la mano de obra y el carácter de la inseguridad de la continuidad futura de las relaciones laborales; la *inseguridad laboral*, referida a la incertidumbre que por los movimientos de la economía pueden surgir en las relaciones laborales; *remuneraciones precarias*, esta dimensión se refiere a cómo la relación salarial puede modificar el bienestar de los trabajadores, y cómo ésta es utilizada como estrategia para alcanzar competitividad; por último, la *desprotección social y laboral*, evalúa la capacidad de la ocupación de los trabajadores para garantizar la seguridad social no solo para sí, sino también para su familia.

El marco conceptual también posibilitó el estudio de los factores que tienen influencia sobre los grados de precariedad laboral. En este sentido, se adjudica a un conjunto de factores *socio-individuales*, relacionados con características demográficas de los trabajadores tales como, los niveles de escolaridad, grupo etario y género; *socio-familiares*, a nivel conceptual se definió la importancia que, en alguna medida, tienen variables como el tamaño de la unidad familiar o la jefatura del hogar y estado civil, sobre los grados de precariedad laboral; *factores socio-estructurales*, sin duda, uno de los más importantes a la hora de explicar la precariedad. Los factores socio-estructurales se dividen en: factores socio-laborales y socio-espaciales, relacionados con el sector de la actividad y la distribución territorial, respectivamente.

A partir del análisis conceptual, se realiza un último esfuerzo de elaborar un concepto propio de precariedad, la cual se define como el deterioro de las condiciones laborales, que surge como resultado de los procesos de reestructuración productiva y, que responde a los diferentes niveles de heterogeneidad productiva y laboral de una economía. La importancia del análisis conceptual de dichas categoría recae en el hecho que, es a partir del conocimiento de las nociones teóricas que se sustenta la parte empírica de la investigación.

Con relación a los hallazgos derivados del trabajo empírico, fue posible comprobar algunos de los supuestos planteados en la hipótesis detallada al inicio de la investigación. A continuación, se presenta el perfil de las condiciones de empleo asalariado precario en el país. Dicho perfil permite dar luz sobre cuáles son las características esenciales que distinguen a los asalariados que se ubican tanto en los extremos, como en una situación media de precariedad.

El perfil del asalariado que se ubica en puestos de *precariedad extrema* corresponde a población asalariada masculina, con un promedio de edad de 32.3 años, una escolaridad promedio de 5.7 años de estudio y que se ubica en el sector agrícola. Dicho perfil permite inferir sobre algunas conclusiones importantes respecto al tema de precariedad. Por un lado, el perfil del asalariado ubicado en el segmento precario extremo se corresponde con el patrón de precariedad que ha seguido el empleo agrícola en el país, los procesos de inserción para dicho sector siguen siendo excluyentes, lo cual posibilita que se reproduzca la tendencia a sostener la precariedad en las remuneraciones y en los sistemas de seguridad social en la agricultura.

Por otro lado, es posible comprobar que la edad promedio de los asalariados que se ubican en este nivel de precariedad es menor en comparación a la edad promedio del resto de la población que se ubica en los otros segmentos de empleo precario. Estos resultados confirman los planteamientos teóricos que advierten sobre el incremento de la incorporación de los jóvenes en procesos que promueven la exclusión.

Adicionalmente, un segmento extremo, referido a una situación de *empleo no precario*, en el que son los hombres los que tienen una mayor participación; la edad promedio ronda los 34 años y el promedio de años de estudio es de 9.2, el sector de la economía en el que se ubica dicho perfil es el de comercio y servicios. En el contexto de la reestructuración productiva, esta afirmación resulta por demás interesante, pues el perfil definido para el empleo no precario identifica al sector comercio y servicios como el sector de la economía en el que se genera la mayor cantidad de empleo no precario.

Un tercer grupo importante a representar, es el del empleo que se ubica en el segmento *precario medio*, que también está representado por los hombres, con una edad promedio de 38.9 años, una escolaridad promedio de 13.7 años y que se ubica en el sector comercio y servicio.

Las características de los perfiles presentados pueden contribuir a definir cuatro conclusiones importantes. En primer lugar, queda clara la tendiente terciarización de la economía como resultado de las nuevas dinámicas de acumulación de capital. Es posible advertir la profundización de heterogeneidad laboral cuando se presenta el caso de la agricultura, por ejemplo, que aparece como un sector rezagado, de baja productividad e incapaz de generar condiciones no precarias de empleo, en comparación con el resto de sectores de la economía, pues el porcentaje de asalariados que se ubica en el segmento de empleo precario extremo de estos sectores, es menor al de la agricultura.

En segundo lugar, el sector privado genera mayor cantidad de empleo precario extremo (Ver tabla 9) en contraste con el sector público. Unido a esto, se destaca la pérdida de la capacidad del sector público de generar empleo no precario, confirmando así la reducción en el tamaño del Estado.

En tercer lugar, los resultados indican que la situación de las mujeres es relativamente superior a la de los hombres y la explicación de dichos resultados podría ser expresada por el hecho que la población femenina tiende a ubicarse en sectores como la manufactura, comercio y servicios. Estos sectores, concentran un importante porcentaje de empleo precario bajo pues, en general, cumplen con las normas laborales mínimas que se han establecido en este análisis. Además, es necesario tomar en cuenta que para la estimación, el total de mujeres que se encuentran dentro del grupo de asalariados, es menor al total de los hombres, por eso se pueden ver sesgados los resultados.

En cuarto lugar, respecto a la escolaridad promedio de los asalariados; los resultados confirman que, niveles superiores de escolaridad, no se traducen automáticamente en niveles de precariedad baja o empleo no precario; por el contrario, los asalariados con una escolaridad promedio alta se concentran en el nivel de precariedad media.

En términos prácticos, la precariedad laboral ha sido el resultado de un conjunto de factores que actúan simultáneamente sobre el mercado de trabajo asalariado. Por un lado la nueva dinámica de la economía, que favorece las prácticas flexibilizadoras y de desregulación, ha dado lugar al desarrollo de una tendencia al deterioro de los procesos de inserción a los mercados de trabajo, reducción de los estándares mínimos que deben cumplir las normas

laborales, debilitamiento de la capacidad de acción estatal y de la capacidad de la negociación colectiva.

Por otro lado, la influencia de las tendencias rezagadas de antiguos modelos productivos que siguen siendo una carga para los mercados laborales, tal y como es el caso del tema de heterogeneidad productiva, que más que haber revertido su tendencia de reproducir condiciones de precariedad, ha reforzado las diferencias originadas por dicho fenómeno. En fin, se ha favorecido el establecimiento y profundización de los patrones de empleo precario existentes, previo a la aplicación de las políticas de estabilización y ajuste.

En el caso salvadoreño, es importante decir que los efectos de la celeridad con la cual se aplicaron las políticas, se han dejado sentir en gran medida, pues la propagación de los procesos de participación del mercado de trabajo se caracterizan por ser excluyentes; poniendo en peligro el alcance de la ciudadanía laboral y como resultado inmediato la extensión de la incidencia de la precariedad laboral. Como consecuencia, es importante mencionar que la precariedad del empleo no solo influye sobre la dinámica del empleo y los procesos de integración social; es decir, la precarización del empleo no solo deteriora las condiciones de trabajo, sino también, erosiona las posibilidades del ejercicio de la ciudadanía social.

En general, las condiciones de precariedad laboral sí experimentaron una profundización luego de la aplicación de las políticas de estabilización y ajuste, y en tanto se continúe con la estrategia de flexibilización y desregulación económica, no será posible revertir los efectos negativos que sobre el empleo tienen dichas políticas. En el caso salvadoreño, la pronunciada asimetría entre capital y trabajo, producto de la marcada heterogeneidad productiva y laboral que lo caracterizan, termina desencadenando procesos de exclusión social que permiten la persistencia de la pobreza, no solo entendida como la falta de ingreso, sino también entendida como un fenómeno estructural.

BIBLIOGRAFÍA

- Alfaro, G., Escoto, A., Sánchez, E. (2006) *La heterogeneidad estructural y la dinámica laboral en El Salvador*. Trabajo de graduación para optar al grado de licenciada en Economía. Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. San Salvador, El Salvador.
- Alvarado, C. (2010) *Análisis de la Productividad y los Costos Laborales Unitarios Reales en El Salvador 1990-2009. Aspectos teóricos e implicaciones en la competitividad*. Documentos ocasionales No. 2010-03. Banco Central de Reserva. [En línea] Disponible en: <http://www.bcr.gob.sv/uploaded/content/category/1054855887.pdf>
- Argueta, N. et al; (2001) *Empleo y política laboral en El Salvador: Análisis de la última década*. Trabajo de graduación para optar al grado de licenciada en Economía. Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. San Salvador, El Salvador.
- Arias, S. (2008) *Derrumbe del Neoliberalismo. Lineamientos de un modelo alternativo*. San Salvador, El Salvador: Editorial Universitaria colección pensamiento crítico, 2008.
- Barrera et al. (2008) *Modelos de acumulación de capital y estructura laboral en El Salvador 1900-2007*. Trabajo de graduación para optar al grado de licenciatura en Economía. Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. San Salvador, El Salvador.
- Bazdresch, M. (2001) *Educación y pobreza: una relación conflictiva. Artículo de Pobreza, desigualdad social y ciudadanía: Los límites de las políticas sociales en América Latina*. Alicia Ziccardi (compiladora) Textos completos, CLACSO. [En línea] Disponible en: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/pobreza/parada.pdf>
- Boletín económico 2010. No. 200 Septiembre-Octubre año XXIII *Notas sobre los rasgos principales del desempeño macroeconómico en El Salvador 1990-2009 BCR*. [En línea] Disponible en: <http://www.bcr.gob.sv/uploaded/content/category/497206985.pdf>
- Cabrera, O. (2005) *Hechos estilizados en el crecimiento económico de El Salvador. Una propuesta de acciones de política económica en el corto y mediano plazo*. Documento de trabajo No. 2005-2 Segundo semestre 2005. BCR. [En línea] Disponible en: http://dl.dropbox.com/u/4820317/DT_hechosestilizadosencrecimientoecon.pdf
- Canales, C. et al., (1994) *Caracterización de la segmentación del mercado de trabajo en El Salvador*. Tesis para optar al grado de Licenciatura en Economía. Universidad Centroamericana José Simeón Cañas.
- Cardona, M. et al., (2007) *Capital Humano: Una mirada una mirada desde la educación y la experiencia laboral*. Documento de trabajo No. 56 - 042007 Abril 2007. Semillero de

Investigación en Economía de EAFIT-SIEDE. Medellín, Colombia. [En línea] Disponible en: <http://bdigital.eafit.edu.co/bdigital/Journal/HRU100/Cuaderno56.pdf>

- Censo económico 1993 [En línea] Disponible en: <http://www.digestyc.gob.sv/>
- Código de Trabajo de El Salvador.
- DIGESTYC. El Salvador. Encuestas de Hogares y Propósitos Múltiples, 1998-2009.
- Documento de trabajo. *Impacto de la crisis económica internacional y respuestas de política en El Salvador* No.2009-2 BCR.
- El Salvador. Censo económico 2005. [En línea] Disponible en: <http://www.censos.gob.sv/>
- Escobar, C. et al. (2003) *La Economía Solidaria como alternativa económica para El Salvador*. Tesis de licenciatura. San Salvador, Departamento de Ciencias Económicas, Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”.
- Escoto, Ana., (2010) *Precariedad laboral juvenil en El Salvador, 2003-2007*. Tesis para optar al grado de Maestra en Población y Desarrollo. FLACSO, México.
- Estadísticas laborales (2005) Ministerio de Trabajo y Previsión Social. [En línea] Disponible en http://www.mtps.gob.sv/images/stories/estadisticas/boletin_anual2005.pdf
- Fernández-Huerga, E., (2010) *La teoría de la segmentación del mercado de trabajo: enfoques, situación actual y perspectivas de futuro*. Investigación Económica, vol. LXIX, núm. 273, julio-septiembre, 2010, pp. 115-150. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Freyssinet, J., *Introducción a las teorías marxistas y radicales del mercado de trabajo: el análisis marxista de los mercados de trabajo*. [En línea] Argentina. Disponible en: <http://www.ceil-piette.gov.ar/docpub/libros/mercados1.htm>
[Accesado el día 30 de abril de 2011]
- FUSADES. (1989) *Hacia una economía de mercado en El Salvador: Bases para una nueva estrategia de desarrollo económico y social*. [En línea] Disponible en: <http://www.fusades.org/index.php?cat=1231&lang=es&title=Estrategias%20Econ%F3micas> [Accesado el día 9 de junio de 2010].
- Gómez, F. et al.; (2007). *Implicaciones de la desarticulación del aparato productivo sobre la dinámica del mercado laboral en El Salvador*. Trabajo de graduación.
- Gómez, F., Meléndez, L. (2007) *Implicaciones de la desarticulación del aparato productivo sobre la dinámica del mercado laboral en El Salvador*. Trabajo de graduación para optar al grado de licenciada en Economía. Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. San Salvador, El Salvador.

- Gráficas sobre análisis de precios alimentos y salarios (2008) CDC [En línea] Disponible en: <http://www.cdc.org.sv/documentos?page=9>
- Informe de estabilidad financiera Diciembre 2009. BCR. [En línea] Disponible en: <http://www.bcr.gob.sv/uploaded/content/category/736895640.pdf>
- ISDEMU. (2004) *Fenómeno del desempleo de mujeres y hombres en El Salvador. Período 1998-2002.* [En línea], El Salvador. Disponible en: http://www.americalinagenera.org/es/index.php?option=com_docman&task=doc_download&gid=766&Itemid=&ml=1&mlt=system&tmpl=component
- J.F.Hair, Jr., R.E. Anderson, R.L. Tatham, W.C. Black. (1999) *Análisis multivariante*, 5°ed. Prentice Hall Iberia, Madrid.
- Jiménez Jiménez, J.A. (2007): “*El mercado de trabajo en la escuela neoclásica y su concepto de capital humano. Una implicación para el desarrollo*”. [En línea] Texto completo en <http://www.eumed.net/ce>
- Jusidman, C. (2007) *Ciudadanía social y derechos políticos. Proyecto de protección de programas sociales* PNUD, México.
- Larraitz, L. y Grau, A. *Precariedad laboral en Centroamérica: impacto para las mujeres.* San José, Costa Rica: Fundación Friedrich Ebert, 2010.
- Lazo, F. (2009) *Las principales transformaciones económicas experimentadas en El Salvador 1989-2003.*
- Martínez, J. (2010) *Características del modelo económico de industrialización por sustitución de importaciones (1950-1979).* Cátedra de Historia Económica de El Salvador. Departamento de Economía. Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”. El Salvador.
- Marx, K., (1844) *Manuscritos económicos y filosóficos.* [En línea] Disponible en: <http://www.marxists.org/espanol/m-e/1840s/manuscritos/man1.htm#1-1> [Accesado el día 30 de abril de 2011]
- Weller, J. (2010) *Mercado laboral y diálogo social en El Salvador compilador.* Documento preparado en el marco del programa CEPAL/AECID “Políticas e instrumentos para la promoción del crecimiento de América Latina y el Caribe”. [En línea] Disponible en: www.eclac.org/publicaciones/xml/9/42179/Dialogo_social.pdf
- Montoya, A., (1996) *Economía Crítica* UCA Editores.
- Mora Salas, Minor y Orlandina de Oliveira., (2008) *Entre la inclusión y exclusión laboral de los jóvenes: Un análisis comparativo de México e Costa Rica.* III congreso de la Asociación

Latinoamericana de Población, ALAP, realizado en Córdoba-Argentina, del 24 al 26 de Septiembre de 2008.

- Mora Salas, Minor., (2005) *Ajuste y empleo: Notas sobre la precarización del empleo asalariado*. Revista Ciencias Sociales.
- Neffa, Julio César (2001) *La teoría neoclásica ortodoxa sobre el funcionamiento del mercado de trabajo, el papel de los intermediarios*.
- Oliveira, Orlandina De (2006) *Jóvenes y precariedad laboral en México*. Papeles de Población, Universidad Autónoma del Estado de México.
- Oliveira, Orlandina De y Mariana Ariza., (2000) *Trabajo femenino en América Latina: Un reencuentro de los principales enfoques analíticos*.
- Olmedo, Clara (2006) *Flexibilización e Institucionalización de la Precariedad-informalidad laboral: la experiencia de la Provincia de La Rioja, Argentina*. Revista Austral de Ciencias Sociales, 2006.
- Pérez Sáinz, Juan Pablo y Minor Mora Salas., (2007) *La persistencia de la miseria en Centroamérica: Una mirada desde la exclusión social*. FLACSO, Costa Rica.
- Rivera Pazmiño, S. (2009) *Impacto de una transferencia condicional en efectivo sobre las decisiones laborales de los beneficiados: Un análisis del bono de desarrollo humano del Ecuador años 2005-2006*. Diciembre, 2009.
- Rodgers, Gerry y Janine Rodgers. , (1989) *Precarious Jobs in Labor Market Regulation: The Growth of Atypical Employment in Western Europe*. International Institute of Labour Studios, ILO, Ginebra.
- Rodríguez, R. (2006) Neoliberalismo y modernización del Estado en El Salvador. *Análisis de tres procesos: privatización, desregulación y descentraización*. Universidad Internacional de Andalucía. [En línea] Disponible en: http://dspace.unia.es/bitstream/10334/56/1/0009_Rodriguez.pdf
- Salgado, Claudia M. (2009) *Apertura comercial en El Salvador: Impactos en la generación de empleo formal y salarios promedios reales*. Tesis para optar al grado de Maestra en Economía. Universidad Autónoma de México, México D.F.
- SAPRIN. (2000) *El impacto de los Programas de Ajuste Estructural y Estabilización Económica en El Salvador. Resumen Ejecutivo*. [En línea], El Salvador. Disponible en: http://www.saprin.org/elsalvador/research/els_resumen_ejec_.pdf [Accesado el día 21 de junio de 2010]
- Toharia, L., (1983) *El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones*. Alianza Editorial, S. A. Madrid.

- Uribe et al.; (2007) *La segmentación del mercado laboral colombiano en la época de los noventa.* [En línea] Disponible en: <http://redalyc.uaemex.mx/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=41991608>
- Uribe, J. et al. (2004) *Una propuesta de conceptualización y medición del sector informal. Departamento de Economía, Centro de investigaciones y documentación socioeconómica. Universidad del Valle.* [En línea] Disponible en: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/colombia/cidse/doc76.pdf>
- Uribe, J. y Ortiz, C. (2006) *Una teoría general sobre la informalidad laboral: el caso colombiano.* [En línea] Disponible en: <http://economialaboral.univalle.edu.co/TeoriaGeneral.pdf>

ANEXOS

A1. Trabajadores sector público y sector privado cotizantes al ISSS

Año	TOTAL	Sector público	Sector privado
1994	448155	91084	357071
1995	485344	99697	385647
1996	479258	96207	383051
1997	505260	99446	405814
1998	529193	93432	435761
1999	581334	126658	454676
2000	571346	121809	449537
2001	581249	117746	463503
2002	576562	111558	465004
2003	585384	107358	478026
2004	599619	110888	488731
2005	620673	118711	501962
2006	650968	121103	529865
2007	684607	116306	568301
2008	704715	126472	578243
2009	681450	130037	551413

Fuente: Boletín Anual Estadístico del ISSS 2004 y anuario estadístico 2009

A2. Población de 10 años y más, por condiciones de actividad económica y género

	Ambos sexos			Hombres			Mujeres		
	1998	2004	2009	1998	2004	2009	1998	2004	2009
PET	4492,837	5240,843	4065,439	2105,030	2460,412	1846,018	2387,807	2780,431	2219,421
PEA	2403,194	2710,237	2551,667	1465,681	1636,727	1495,500	937,513	1073,510	1056,167
Ocupados	2227,471	2526,363	2364,579	1345,765	1493,987	1360,518	881,706	1032,376	1004,061
Desocupados	175,723	183,874	187,088	119,916	142,740	134,982	55,807	41,134	52,106
TO	93%	93%	93%	92%	91%	91%	94%	96%	95%
TGP	53%	52%	63%	70%	67%	81%	39%	39%	48%

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM, varios años.

PET=Población en Edad de Trabajar

PEA=Población Económicamente Activa

TO=Tasa de Ocupación

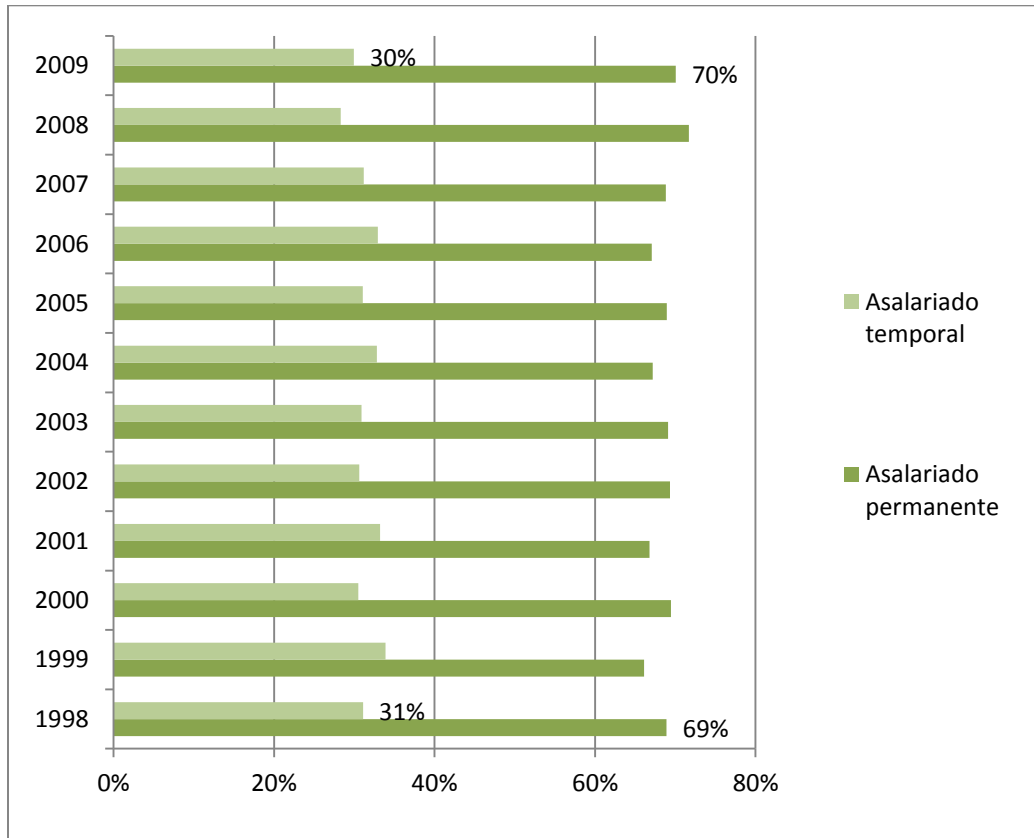
TGP=Tasa Global de Participación

A3. Porcentajes de la población asalariada que no firmó contrato

Año	Asalariado permanente		Asalariado temporal		Aprendiz	
	Si	No	Si	No	Si	No
1998	38%	62%	7%	93%	0%	100%
1999	39%	61%	6%	94%	0%	100%
2000	38%	62%	6%	94%	0%	100%
2001	37%	63%	6%	94%	0%	100%
2002	33%	67%	6%	94%	1%	99%
2003	35%	65%	5%	95%	0%	100%
2004	31%	69%	4%	96%	0%	100%
2005	53%	47%	6%	94%	0%	100%
2006	56%	44%	4%	96%	1%	99%
2007	57%	43%	3%	97%	0%	100%
2008	56%	44%	2%	98%	0%	100%
2009	57%	43%	3%	97%	0%	100%

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM, varios años

A4. Proporción de asalariados en condiciones de empleo temporal



Fuente: Elaboración propia con base en EHPM, varios años.

A5. Porcentajes de población ocupada que no firmó contrato, por rama de actividad económica

Año	Agricultura		Industria manufacturera		Servicios		Comercio		Industria	
	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No
1998	5%	95%	33%	67%	40%	60%	25%	75%	15%	85%
1999	2%	98%	34%	66%	38%	62%	26%	74%	11%	89%
2000	3%	97%	38%	62%	36%	64%	25%	75%	14%	86%
2001	3%	97%	37%	63%	33%	67%	24%	76%	11%	89%
2002	3%	97%	32%	68%	32%	68%	21%	79%	13%	87%
2003	3%	97%	37%	63%	33%	67%	23%	77%	14%	86%
2004	2%	98%	34%	66%	29%	71%	21%	79%	10%	90%
2005	3%	97%	42%	58%	57%	43%	27%	73%	13%	87%
2006	2%	98%	44%	56%	58%	42%	29%	71%	13%	87%
2007	2%	98%	43%	57%	59%	41%	27%	73%	10%	90%
2008	2%	98%	46%	54%	59%	41%	29%	71%	11%	89%
2009	4%	96%	45%	55%	54%	46%	31%	69%	13%	87%

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM, varios años.

A6. Porcentajes de población ocupada que no firmó contrato, por sector de la economía

Año	Privado		Público	
	Sí	No	Sí	No
1998	24%	76%	51%	49%
1999	23%	77%	47%	53%
2000	25%	75%	42%	58%
2001	23%	77%	40%	60%
2002	23%	77%	35%	65%
2003	24%	76%	31%	69%
2004	21%	79%	29%	71%
2005	27%	73%	100%	0%
2006	28%	72%	100%	0%
2007	28%	72%	100%	0%
2008	29%	71%	97%	3%
2009	29%	71%	97%	3%

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM, varios años.

A7. Porcentaje de población ocupada que cuenta con jornadas laborales atípicas, por categoría ocupacional

Año	Asalariado permanente		Asalariado temporal		Aprendiz	
	Jornadas laborales atípicas	Jornadas laborales de 40 a 44	Jornadas laborales atípicas	Jornadas laborales de 40 a 44	Jornadas laborales atípicas	Jornadas laborales de 40 a 44
1998	87%	13%	91%	9%	100%	0%
1999	59%	41%	74%	26%	69%	31%
2000	61%	39%	75%	25%	70%	30%
2001	61%	39%	75%	25%	84%	16%
2002	60%	40%	78%	22%	77%	23%
2003	64%	36%	76%	24%	57%	43%
2004	65%	35%	80%	20%	86%	14%
2005	69%	31%	82%	18%	65%	35%
2006	67%	33%	80%	20%	66%	34%
2007	69%	31%	82%	18%	84%	16%
2008	65%	35%	82%	18%	86%	14%
2009	65%	35%	81%	19%	74%	26%

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM, varios años.

A8. Porcentaje de población ocupada que cuentan con jornadas laborales atípicas, por rama de actividad económica

Año	Agricultura		Servicios		Industria		Comercio		Manufactura	
	Jornadas laborales atípicas	Jornadas laborales de 40 a 44	Jornadas laborales atípicas	Jornadas laborales de 40 a 44	Jornadas laborales atípicas	Jornadas laborales de 40 a 44	Jornadas laborales atípicas	Jornadas laborales de 40 a 44	Jornadas laborales atípicas	Jornadas laborales de 40 a 44
1998	93%	7%	97%	3%	86%	14%	97%	3%	94%	6%
1999	80%	20%	71%	29%	67%	33%	80%	20%	71%	29%
2000	81%	19%	74%	26%	67%	33%	83%	17%	70%	30%
2001	81%	19%	71%	29%	67%	33%	83%	17%	70%	30%
2002	82%	18%	72%	28%	72%	28%	82%	18%	70%	30%
2003	81%	19%	74%	26%	71%	29%	84%	16%	69%	31%
2004	83%	17%	75%	25%	75%	25%	85%	15%	71%	29%
2005	72%	28%	77%	23%	77%	23%	71%	29%	61%	39%
2006	69%	31%	75%	25%	75%	25%	66%	34%	58%	42%
2007	79%	21%	78%	22%	77%	23%	70%	30%	62%	38%
2008	75%	25%	75%	25%	75%	25%	69%	31%	55%	45%
2009	75%	25%	70%	30%	81%	19%	68%	32%	58%	42%

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM, varios años.

A9. Porcentaje de población ocupada que cuentan con jornadas laborales atípicas, por sector de la economía

Año	Público		Privado	
	Jornadas laborales atípicas	Jornadas laborales de 40 a 44	Jornadas laborales atípicas	Jornadas laborales de 40 a 44
1998	93%	7%	89%	11%
1999	43%	57%	76%	24%
2000	46%	54%	78%	22%
2001	43%	57%	78%	22%
2002	46%	54%	78%	22%
2003	48%	52%	78%	22%
2004	44%	56%	80%	20%
2005	54%	46%	82%	18%
2006	49%	51%	81%	19%
2007	50%	50%	83%	17%
2008	46%	54%	81%	19%
2009	46%	54%	74%	26%

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM, varios años.

A.10 Porcentaje de población asalariada con remuneraciones que no cubren la canasta de mercado, por categoría ocupacional

Año	Asalariado permanente		Asalariado temporal		Aprendiz	
	Trabajadores que no cubren la canasta de mercado	Trabajadores que cubren la canasta de mercado	Trabajadores que no cubren la canasta de mercado	Trabajadores que cubren la canasta de mercado	Trabajadores que no cubren la canasta de mercado	Trabajadores que cubren la canasta de mercado
1998	92%	8%	99%	1%	100%	0%
1999	90%	10%	99%	1%	100%	0%
2000	90%	10%	99%	1%	100%	0%
2001	89%	11%	99%	1%	100%	0%
2002	92%	8%	99%	1%	100%	0%
2003	94%	6%	99%	1%	100%	0%
2004	94%	6%	99%	1%	100%	0%
2005	91%	9%	97%	3%	100%	0%
2006	94%	6%	99%	1%	97%	3%
2007	95%	5%	100%	0%	100%	0%
2008	93%	7%	100%	0%	100%	0%
2009	93%	7%	100%	0%	100%	0%

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM, varios años.

A11. Porcentajes de población ocupada con remuneraciones que no cubren la canasta de mercado, por rama de la actividad

Año	Agricultura		Servicios		Industria		Comercio		Manufactura	
	Trabajadores que no cubren la canasta de mercado	Trabajadores que cubren la canasta de mercado	Trabajadores que no cubren la canasta de mercado	Trabajadores que cubren la canasta de mercado	Trabajadores que no cubren la canasta de mercado	Trabajadores que cubren la canasta de mercado	Trabajadores que no cubren la canasta de mercado	Trabajadores que cubren la canasta de mercado	Trabajadores que no cubren la canasta de mercado	Trabajadores que cubren la canasta de mercado
1998	100%	0%	92%	8%	97%	3%	94%	6%	95%	5%
1999	100%	0%	90%	10%	95%	5%	93%	7%	95%	5%
2000	100%	0%	90%	10%	94%	6%	93%	7%	96%	4%
2001	100%	0%	89%	11%	95%	5%	93%	7%	96%	4%
2002	100%	0%	92%	8%	96%	4%	94%	6%	96%	4%
2003	100%	0%	94%	6%	96%	4%	95%	5%	96%	4%
2004	100%	0%	93%	7%	97%	3%	95%	5%	97%	3%
2005	100%	0%	92%	8%	95%	5%	95%	5%	94%	6%
2006	99%	1%	94%	6%	98%	2%	96%	4%	97%	3%
2007	100%	0%	94%	6%	97%	3%	96%	4%	97%	3%
2008	100%	0%	93%	7%	97%	3%	96%	4%	97%	3%
2009	100%	0%	94%	6%	97%	3%	96%	4%	97%	3%

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM, varios años.

A12. Porcentajes de población ocupada con remuneraciones que no cubren canasta de mercado, por sector de la economía

Año	Privado		Público	
	Trabajadores que no cubren la canasta de mercado	Trabajadores que cubren la canasta de mercado	Trabajadores que no cubren la canasta de mercado	Trabajadores que cubren la canasta de mercado
1998	95%	5%	88%	12%
1999	95%	5%	85%	15%
2000	95%	5%	82%	18%
2001	95%	5%	84%	16%
2002	95%	5%	88%	12%
2003	96%	4%	91%	9%
2004	96%	4%	89%	11%
2005	95%	5%	89%	11%
2006	97%	3%	88%	12%
2007	97%	3%	90%	10%
2008	96%	4%	87%	13%
2009	97%	3%	83%	17%

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM, varios años.

A13. Porcentaje de población asalariada con remuneraciones por debajo del promedio salarial, por categoría ocupacional

Año	Asalariado permanente		Asalariado temporal		Aprendiz	
	Por debajo del promedio	Por arriba del promedio	Por debajo del promedio	Por arriba del promedio	Por debajo del promedio	Por arriba del promedio
1998	55%	45%	87%	13%	100%	0%
1999	53%	47%	91%	9%	100%	0%
2000	55%	45%	91%	9%	100%	0%
2001	56%	44%	89%	11%	100%	0%
2002	59%	41%	89%	11%	100%	0%
2003	63%	37%	90%	10%	100%	0%
2004	61%	39%	89%	11%	100%	0%
2005	54%	46%	87%	13%	100%	0%
2006	59%	41%	89%	11%	93%	7%
2007	57%	43%	92%	8%	100%	0%
2008	58%	42%	90%	10%	100%	0%
2009	58%	42%	92%	8%	100%	0%

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM, varios años.

A14. Porcentaje de población ocupada con remuneraciones por debajo del promedio salarial, por rama de actividad económica

Año	Agricultura		Servicios		Industria		Comercio		Manufactura	
	Por debajo del promedio	Por arriba del promedio	Por debajo del promedio	Por arriba del promedio	Por debajo del promedio	Por arriba del promedio	Por debajo del promedio	Por arriba del promedio	Por debajo del promedio	Por arriba del promedio
1998	98%	2%	58%	42%	74%	26%	76%	24%	77%	23%
1999	99%	1%	58%	42%	75%	25%	75%	25%	79%	21%
2000	98%	2%	60%	40%	71%	29%	74%	26%	80%	20%
2001	99%	1%	61%	39%	71%	29%	76%	24%	80%	20%
2002	98%	2%	64%	36%	72%	28%	77%	23%	80%	20%
2003	98%	2%	65%	35%	74%	26%	77%	23%	82%	18%
2004	98%	2%	63%	37%	75%	25%	74%	26%	81%	19%
2005	99%	1%	59%	41%	73%	27%	78%	22%	80%	20%
2006	94%	6%	62%	38%	73%	27%	76%	24%	79%	21%
2007	99%	1%	61%	39%	73%	27%	75%	25%	81%	19%
2008	96%	4%	59%	41%	71%	29%	74%	26%	80%	20%
2009	98%	2%	63%	37%	30%	70%	92%	8%	88%	12%

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM, varios años.

A15. Porcentajes de población ocupada con remuneraciones por debajo del promedio salarial, por sector de la economía

Año	Privado		Público	
	Por debajo del promedio	Por arriba del promedio	Por debajo del promedio	Por arriba del promedio
1998	74%	26%	21%	79%
1999	80%	20%	18%	82%
2000	80%	20%	20%	80%
2001	81%	19%	23%	77%
2002	81%	19%	27%	73%
2003	81%	19%	27%	73%
2004	80%	20%	23%	77%
2005	81%	19%	15%	85%
2006	79%	21%	26%	74%
2007	80%	20%	17%	83%
2008	78%	22%	16%	84%
2009	78%	22%	16%	84%

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM, varios años.

A16. Porcentaje de población asalariada con remuneraciones que no cumplen la norma laboral de salarios mínimos, por categoría ocupacional

Año	Asalariado permanente		Asalariado temporal		Aprendiz	
	Por debajo del salario medio	Por arriba del salario medio	Por debajo del salario medio	Por arriba del salario medio	Por debajo del salario medio	Por arriba del salario medio
1998	27%	73%	67%	33%	100%	0%
1999	21%	79%	68%	32%	96%	4%
2000	27%	73%	75%	25%	98%	2%
2001	32%	68%	74%	26%	100%	0%
2002	32%	68%	73%	27%	98%	2%
2003	37%	63%	74%	26%	98%	2%
2004	33%	67%	73%	27%	100%	0%
2005	27%	73%	72%	28%	98%	2%
2006	35%	65%	69%	31%	90%	10%
2007	32%	68%	73%	27%	100%	0%
2008	28%	72%	69%	31%	96%	4%
2009	24%	76%	75%	25%	100%	0%

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM, varios años.

A 17. Porcentajes de población ocupada con remuneraciones que no cumplen la normativa laboral, por rama de actividad económica

Año	Agricultura		Servicios		Industria		Comercio		Manufactura	
	No cumplen norma laboral	Cumplen con la norma laboral	No cumplen norma laboral	Cumplen con la norma laboral	No cumplen norma laboral	Cumplen con la norma laboral	No cumplen norma laboral	Cumplen con la norma laboral	No cumplen norma laboral	Cumplen con la norma laboral
1998	69%	31%	43%	57%	34%	66%	54%	46%	48%	52%
1999	65%	35%	40%	60%	33%	67%	50%	50%	44%	56%
2000	66%	34%	40%	60%	30%	70%	48%	52%	44%	56%
2001	72%	28%	41%	59%	30%	70%	51%	49%	45%	55%
2002	75%	25%	43%	57%	30%	70%	52%	48%	44%	56%
2003	69%	31%	51%	49%	46%	54%	63%	37%	53%	47%
2004	62%	38%	47%	53%	39%	61%	55%	45%	45%	55%
2005	68%	32%	43%	57%	35%	65%	59%	41%	44%	56%
2006	50%	50%	51%	49%	41%	59%	62%	38%	46%	54%
2007	67%	33%	45%	55%	41%	59%	59%	41%	45%	55%
2008	59%	41%	44%	56%	39%	61%	56%	44%	40%	60%
2009	69%	31%	52%	48%	42%	58%	60%	40%	45%	55%

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM, varios años.

A18. Porcentajes de población ocupada con remuneraciones que no cumplen la normativa laboral, por sector de la economía

Año	Privado		Público	
	No cumplen norma laboral	Cumplen con la norma laboral	No cumplen norma laboral	Cumplen con la norma laboral
1998	31%	69%	9%	91%
1999	51%	49%	7%	93%
2000	50%	50%	6%	94%
2001	53%	47%	11%	89%
2002	54%	46%	13%	87%
2003	60%	40%	19%	81%
2004	53%	47%	13%	87%
2005	55%	45%	6%	94%
2006	54%	46%	18%	82%
2007	55%	45%	7%	93%
2008	52%	48%	7%	93%
2009	38%	62%	8%	92%

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM, varios años.

A19. Porcentaje de población asalariada con cobertura de seguridad social

Año	Asalariado permanente		Asalariado temporal		Aprendiz	
	Si afiliado	No afiliado	Si afiliado	No afiliado	Si afiliado	No afiliado
1998	68%	32%	15%	85%	0%	100%
1999	73%	27%	12%	88%	0%	100%
2000	72%	28%	10%	90%	0%	100%
2001	74%	26%	8%	92%	0%	100%
2002	74%	26%	10%	90%	1%	99%
2003	72%	28%	7%	93%	0%	100%
2004	71%	29%	6%	94%	0%	100%
2005	72%	28%	8%	92%	1%	99%
2006	72%	28%	8%	92%	2%	98%
2007	72%	28%	7%	93%	0%	100%
2008	73%	27%	6%	94%	1%	99%
2009	71%	29%	5%	95%	0%	100%

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM. Varios años.

A20. Porcentaje de población ocupada con cobertura de seguridad social, por rama de actividad económica

Año	Agricultura		Servicios		Industria		Comercio		Manufactura	
	Si afiliado	No afiliado	Si afiliado	No afiliado	Si afiliado	No afiliado	Si afiliado	No afiliado	Si afiliado	No afiliado
1998	3%	97%	53%	47%	38%	62%	20%	80%	44%	56%
1999	3%	97%	55%	45%	27%	73%	21%	79%	44%	56%
2000	3%	97%	50%	50%	26%	74%	18%	82%	43%	57%
2001	2%	98%	55%	45%	21%	79%	18%	82%	43%	57%
2002	2%	98%	53%	47%	25%	75%	18%	82%	45%	55%
2003	2%	98%	51%	49%	23%	77%	18%	82%	45%	55%
2004	3%	97%	51%	49%	18%	82%	19%	81%	44%	56%
2005	2%	98%	54%	46%	19%	81%	18%	82%	42%	58%
2006	2%	98%	55%	45%	22%	78%	20%	80%	42%	58%
2007	2%	98%	54%	46%	19%	81%	19%	81%	41%	59%
2008	3%	97%	43%	57%	20%	80%	20%	80%	46%	54%
2009	3%	97%	37%	63%	22%	78%	19%	81%	43%	57%

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM. Varios años.

A21. Porcentaje de la población ocupada con cobertura de seguridad social, por sector de la economía

Año	Privado		Público	
	Si afiliado	No afiliado	Si afiliado	No afiliado
1998	44%	56%	87%	13%
1999	25%	75%	91%	9%
2000	24%	76%	91%	9%
2001	24%	76%	91%	9%
2002	24%	76%	92%	8%
2003	25%	75%	93%	7%
2004	24%	76%	91%	9%
2005	23%	77%	93%	7%
2006	25%	75%	93%	7%
2007	24%	76%	95%	5%
2008	24%	76%	95%	5%
2009	44%	56%	94%	6%

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM. Varios años.

A22. Nivel de precariedad de los asalariados por grupo de edad (%)

Nivel de precariedad de los asalariados según grupo de edad (%)												
	De 10 a 17 años		De 18 a 24 años		De 25 a 49 años		De 50 a 59 años		De 60 y más		Total	
	1998	2009	1998	2009	1998	2009	1998	2009	1998	2009	1998	2009
Precario extremo	79.50%	96.20%	31.20%	57.30%	17.50%	35.10%	28.10%	33.60%	49.30%	58.60%	24.10%	43.30%
Precario alto	14.10%	0.80%	30.20%	2.70%	22.40%	4.90%	17.10%	4.60%	16.20%	2.20%	23.40%	4.10%
Precario medio	1.00%	0.00%	12.00%	7.10%	26.40%	28.80%	24.00%	34.40%	10.70%	14.10%	21.70%	23.00%
Precario bajo	2.30%	0.00%	18.00%	19.10%	13.00%	20.30%	11.10%	16.90%	4.90%	14.80%	13.50%	18.60%
No precario	3.30%	3.00%	8.60%	13.70%	20.60%	10.80%	19.70%	10.50%	19.00%	10.30%	17.30%	11.00%
Total	19295	56045	193966	237502	521773	743921	60448	105080	27832	55095	823314	1197643

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM 1998 y 2009.

A23. Nivel de precariedad laboral de los asalariados según sector de la economía, por sexo y año (%)

Sector de la economía/ Nivel de precariedad	Total		Hombre		Mujer	
	1998	2009	1998	2009	1998	2009
Agricultura¹						
Precario extremo	79.40%	91.80%	80.30%	92.20%	74.00%	88.90%
Precario alto	10.00%	1.20%	8.90%	1.20%	16.40%	1.10%
Precario medio	4.10%	1.50%	4.20%	1.40%	3.40%	2.40%
Precario bajo	3.20%	1.90%	3.30%	1.90%	2.90%	1.90%
No precario	3.30%	3.50%	3.30%	3.30%	3.20%	5.60%
Total	78962	215522	67933	193762	11029	21760
Manufactura						
Precario extremo	19.60%	31.70%	23.00%	35.00%	15.40%	27.00%
Precario alto	31.70%	2.70%	28.20%	4.00%	36.10%	0.70%
Precario medio	14.30%	14.40%	18.90%	17.40%	8.50%	9.90%
Precario bajo	23.80%	33.80%	17.10%	29.30%	32.20%	40.40%
No precario	10.60%	17.40%	12.80%	14.30%	7.80%	22.00%
Total	218444	211214	121660	125757	96784	85457
Comercio y servicios						
Precario extremo	21.20%	33.30%	22.00%	34.60%	20.20%	31.70%
Precario alto	23.30%	4.90%	25.00%	7.60%	20.70%	1.60%
Precario medio	24.80%	28.50%	23.30%	23.30%	26.90%	35.10%
Precario bajo	11.00%	20.20%	11.10%	21.60%	10.80%	18.30%
No precario	19.70%	13.10%	18.60%	12.90%	21.40%	13.30%
Total	395951	578416	235468	323337	160483	255189
Administración pública						
Precario extremo	3.50%	2.40%	3.70%	3.00%	2.90%	0.70%
Precario alto	12.00%	0.60%	12.80%	0.60%	10.30%	0.60%
Precario medio	43.10%	73.50%	41.90%	71.70%	46.20%	78.60%
Precario bajo	10.00%	18.50%	10.60%	19.70%	8.40%	15.10%
No precario	31.40%	5.00%	31.00%	5.10%	32.30%	4.90%
Total	94992	96652	67298	71246	27694	25406
Otros²						
Precario extremo	14.50%	61.50%	14.80%	63.00%	11.10%	18.30%
Precario alto	34.10%	12.80%	36.00%	13.20%	9.70%	1.00%
Precario medio	15.20%	5.70%	13.80%	4.90%	34.30%	29.00%
Precario bajo	11.30%	13.30%	10.40%	12.20%	24.00%	43.50%
No precario	24.80%	6.70%	25.10%	6.60%	20.90%	8.30%
Total	35135	95839	32694	92513	2441	3326
¹ Incluye Agricultura, caza, silvicultura y pesca						
² Incluye Minería, Construcción y Otros.						

Fuente: Elaboración propia con base en EHPM 1998 y 2009.

ANEXO METODOLÓGICO:

CONSTRUCCION DEL INDICADOR DE PRECARIEDAD LABORAL MULTIDIMENSIONAL

Como parte del planteamiento inicial de la investigación se ha definido como unidad conceptual básica, la noción de empleo precario. En este sentido, se pretende elaborar un conjunto de hipótesis teóricas que guíen la selección de las variables en el análisis del fenómeno de precariedad laboral (Ho...). El objetivo será entonces, a partir de un análisis conceptual previo, definir un conjunto de indicadores que permitan medir las dimensiones de la precarización laboral para luego dar paso a la construcción de un índice de precariedad laboral que, mediante el uso del análisis de conglomerados, permita definir diversos segmentos relacionados a un nivel de precariedad específico.

Posterior al análisis conceptual, se dio paso a un análisis operativo mediante el cual fue posible seleccionar un conjunto de indicadores clave que permitieron la construcción del índice. Se utilizó, como fuente generadora de la muestra, las EHPM correspondientes al período de 1998-2009. La estrategia metodológica desarrollada por Mora (2010) sirvió como referente para la elaboración del presente anexo.

El procesamiento de la información se llevó a cabo con el programa SPSS. Los cuadros de resultado que aquí se presentan corresponden a las salidas que genera dicho programa estadístico.

Construcción de indicadores

Uno de los primeros ajuste separación de la población asalariada del resto de población ocupada contenida en la base de datos. Posteriormente se utilizaron los indicadores de precariedad laboral definidos a partir de las variables de: Estabilidad en el empleo, cobertura de seguridad social, remuneraciones precarias, entre otras. En un primer momento se introdujo al análisis un número considerable de variables tales como: tiene otro empleo y otras; sin embargo, los resultados no fueron estadísticamente relevantes por lo que se decidió omitir alguna de estas en el análisis. A continuación, se presenta el Cuadro 1° sobre las condiciones que definen la precariedad salarial.

Estabilidad del empleo: relacionado a la medición de la estabilidad de la ocupación principal. Se considera como estables a los trabajadores que dicen haber firmado un contrato de trabajo, caso contrario se considera que el trabajador estaría enfrentándose a una situación de inestabilidad laboral pues carecen de seguridad sobre la continuidad laboral futura. La variable definida asume el código 1 cuando se cumple la condición de la firma de contrato y, en consecuencia, considerado como estable; caso contrario se asigna el valor de 2.

Cobertura de la seguridad social: el objetivo de definir un indicador que cuantifique el nivel de cobertura o no cobertura de la seguridad social que los trabajadores obtienen, a través de su ocupación principal, resulta de gran importancia a la hora de clasificar un puesto de trabajo como precario o no. En este caso, si el trabajador es cotizante directo del Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS) se considera que cuenta con la cobertura de seguridad social y se asigna el valor de 1, y se asigna el valor 2 en caso contrario.

Remuneraciones precarias: Se considera como remuneración precaria aquella que se encuentra por debajo del salario promedio. Por lo tanto, se establece el código 1 si el salario del trabajador observado supera la norma salarial, es decir, se encuentra por arriba del salario mínimo promedio, en caso contrario se establece un valor de 2.

Cuadro A1. Resumen sobre las condiciones que definen la precariedad salarial

Variables	Condición
Categorías ocupacionales que definen a los asalariados	Asalariados permanentes, asalariados temporales y aprendiz.
Estabilidad en el empleo	Se refiere a si la persona ha o no firmado contrato. Se asigna el valor de 1 si había firmado contrato.
Cobertura de seguridad social	Se interroga sobre si la persona cotiza o no al ISSS. Si son cotizantes directos al seguro social se les da un valor de 1.
Remuneraciones precarias	Remuneraciones respecto el salario mínimo. Si cumple la norma salarial se establece un valor de 1.

Sobre los resultados

En un primer momento se incluyó en el estudio un conjunto de variables que, desde el análisis conceptual, se consideraron necesarias a la hora de construir un índice que expresará los niveles de precariedad laboral. Sin embargo, si bien es cierto que estos proporcionaron una solución estadística aceptable, se consideró que, su inclusión, afectaba la robustez estadística alcanzada si se obviaba su participación.

Se presentan a continuación algunas de las principales pruebas realizadas como parte de la aplicación del Análisis de Componentes Principales (ACP).

En la Tabla 1. se sintetizan las pruebas de análisis factorial realizadas para ambos años. Los resultados muestran que tanto para el 98 como para 2009 la prueba de Bartlett permite rechazar la hipótesis nula³¹ según la cual no existe un modelo significativo estadísticamente generado por el análisis factorial, pues en ambos casos la significancia corresponde a .000, lo cual indica que existe una correlación significativa entre variables.

Adicionalmente, los valores reportados por el estadístico KMO son superiores a 0.5 lo cual indica que es factible realizar un análisis factorial pues las correlaciones entre variables pueden ser explicados por el resto de variables incluidas en el modelo estadístico. La prueba de KMO estudia la confiabilidad de la solución alcanzada en caso que el modelo propuesto resulte ser significativo.

Tabla 1. Pruebas de análisis factorial para los años 1998 y 2009

KMO and Bartlett's Test		
	1998	2009
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.	.611	.665
Bartlett's Test of Sphericity		
Approx. Chi-Square	271353.168	1199338.602
df	3	3
Sig.	.000	.000

³¹ Ho= la matriz de correlaciones es una matriz identidad

Una vez comprobada la viabilidad del análisis factorial, es posible someter al análisis la estructura de las comunalidades³² existentes entre las variables consideradas.

Tabla 2. Comunalidades de los indicadores de precariedad laboral

	1998		2009	
	Initial	Extraction	Initial	Extraction
Ha firmado contrato	1.000	.563	1.000	.778
Cobertura de seguridad social	1.000	.653	1.000	.768
Salarios promedio	1.000	.456	1.000	.572

Las comunalidades explican la proporción de la varianza de cada indicador que puede ser explicada por el modelo factorial, es decir, supone que las variables incluidas en el estudio están articuladas de manera significativa entre sí. La Tabla 2. Describe la situación respecto a los indicadores a incluir en el índice; la situación inicial corresponde a un valor de 1 pues se asume que, en un primer momento, el modelo factorial es capaz de explicar al 100% las varianzas observadas para cada indicador. Para el modelo propuesto en esta investigación es posible observar que el modelo es capaz de explicar un buen porcentaje de la varianza, si bien es cierto que en el caso de la variable Salarios promedio para el 98 el modelo solo es capaz de explicar una pequeña parte de su varianza, para 2009, aumenta la capacidad del modelo para explicar la varianza de dicha variable, así como también del resto de indicadores incluidos.

A continuación se muestran los resultados de las pruebas relacionadas a la estructura factorial y a la varianza total explicada, los resultados para 1998 y 2009 generan un solo componente relevante; es importante hacer notar que la capacidad explicativa en términos de la varianza de los datos es superior en 2009 pues pasa de explicar un 55.749% en 1998, a 70.597% en 2009.

³² La comunalidades, según Hair et al (1999) son estimaciones de la varianza compartida o común entre las variables.

Tabla 3. Varianza total explicada por los factores, 1998

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	1.672	55.749	55.749	1.672	55.749	55.749
2	.766	25.544	81.293			
3	.561	18.707	100.000			

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Tabla 4. Varianza total explicada por los factores, 2009

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	2.118	70.597	70.597	2.118	70.597	70.597
2	.586	19.540	90.137			
3	.296	9.863	100.000			

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Una vez obtenida una solución factorial viable, es posible obtener la matriz de componentes (Tabla 5.) que contiene la correlación entre las variables originales y el componente definido anteriormente. Como es posible observar, las variables incluidas en la solución para ambos años de estudio, tienen un alto grado de correlación con el componente encontrado.

Tabla 5. Matriz de componentes

Variable	1998	2009
	Component	Component
	1	1
Ha firmado contrato	.751	.882
Cobertura de seguridad social	.808	.876
Salarios promedio asalariado	.676	.757

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a.1 components extracted

Una vez que se realizan estas pruebas es posible concluir que la construcción del índice de precariedad laboral cuenta con la robustez estadística suficiente como para generar soluciones confiables en cuanto al uso del análisis de conglomerados. El objetivo de este método será, a partir del índice de precariedad laboral, crear un número de grupos homogéneos entre sí, respecto al grado de precariedad, pero lo más diversos entre uno y otro. Así se presentan dos situaciones extremas que agrupan los valores del índice según una situación de empleo precario extremo y otra de empleo no precario, así como también un conjunto de soluciones intermedias.

La Tabla 6 presenta los niveles de precarización de la mano de obra asalariada salvadoreña para 1998 y 2009, creados a partir del índice de precarización laboral generado por el uso del ACP y agrupados mediante el método de análisis clúster.

Tabla 6. Niveles de precarización de la mano de obra asalariada

	1998		2009	
	Frequency	Valid percent	Frequency	Valid percent
Precario extremo	198,052	24.1	519,016	43.3
Precario alto	192,765	23.4	49,592	4.1
Precario medio	178,960	21.7	275,089	23.0
Precario bajo	111,454	13.5	222,760	18.6
No precario	142,253	17.3	131,186	11.0
Total	823,484	100.0	119,7643	100.0