

# Comercio exterior y microempresas en Centroamérica. Una visión desde las condiciones laborales de los trabajadores\*

Ana Escoto\*\*

ES NECESARIO INDAGAR QUÉ CONDICIONES LABORALES SE MANTIENEN EN LAS MICROEMPRESAS Y SU RELACIÓN CON EL MODELO ECONÓMICO Y LA ESTRATEGIA COMERCIAL, PUES MUCHOS CENTROAMERICANOS SE EMPLEAN EN ESTAS UNIDADES. PARA ELLO, PRESENTO UN ANÁLISIS DE DICHAS CONDICIONES EN RELACIÓN A UNA CLASIFICACIÓN PRODUCTIVA DE RAMAS DE ACTIVIDAD LIGADAS O NO CON EL COMERCIO EXTERIOR. LOS RESULTADOS INDICAN QUE EXISTE UNA DIFERENCIACIÓN DE LAS CONDICIONES LABORALES Y QUE SU RELACIÓN CON EL COMERCIO EXTERIOR ES POLARIZADA, DENTRO DEL COMERCIO MISMO; Y, ADEMÁS MEDIADA POR EL TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO.

PALABRAS CLAVES: CONDICIONES LABORALES; COMERCIO EXTERIOR; MERCADO DE TRABAJO; MICROEMPRESAS

IT IS NECESSARY TO INVESTIGATE WHICH WORKING CONDITIONS MAINTAIN IN MICRO ENTERPRISES AND ITS RELATION TO THE ECONOMIC MODEL AND TRADE LIBERALIZATION SINCE MUCH OF CENTRAL AMERICANS ARE EMPLOYED IN THESE UNITS. TO DO THIS, I PRESENT AN ANALYSIS OF THESE CONDITIONS RELATED TO AN ECONOMIC CLASSIFICATION OF INDUSTRIES LINKED OR NOT TO FOREIGN TRADE. THE RESULTS INDICATE THAT THERE IS A DIFFERENTIATION OF WORKING CONDITIONS AND THEIR RELATIONSHIP TO INTERNATIONAL TRADE IS POLARIZED, WITHIN THE TRADE, AND ALSO MEDIATED BY THE SIZE OF THE ENTERPRISE.

KEY WORDS: WORKING CONDITIONS; FOREIGN TRADE; LABOR MARKET; MICROENTERPRISES

## Introducción

El papel de las microempresas en Centroamérica es crucial para entender las dinámicas laborales de

gran parte de la población. Según los censos y directorios económicos de la región, más de la mitad de las empresas emplean a menos de cin-

\* Documento presentado en el Simposio Retos de los Encadenamientos Globales y del Desarrollo en América Latina el 13 de julio en el 55 Congreso Internacional de Americanistas, celebrado en San Salvador, El Salvador en la Universidad Francisco Gavidia, del 12 al 17 de julio, 2015.

\*\* Doctora en Estudios de Población, investigadora post-doctoral, El Colegio de México.

Correo electrónico: [arescoto@colmex.mx](mailto:arescoto@colmex.mx)

Recibido: 1° de febrero del 2016.

Aceptado: 8 de marzo del 2016.

co empleados.<sup>1</sup> Del mismo modo, alrededor de la mitad del empleo lo proveen estas microempresas, de acuerdo a las encuestas de hogares.<sup>2</sup> Esta participación obliga a conocer con más certeza las condiciones en que laboran y, además, si estos desempeños se ven diferenciados por el sector económico donde la empresa actúa, y, además, la relación de este sector en el mapa global económico, a través del comercio.

Anteriormente, se ha discutido en la región la importancia de la

1. Para ejemplificar esta aseveración tenemos que, en el directorio de empresas costarricenses de 2014, el 64% de las empresas mantenía a un personal ocupada de menos de 5 personas (Directorios de establecimientos INEC, 2014). Mientras que este porcentaje en el directorio salvadoreño más reciente, es de 54.5% (Directorio de establecimientos, DIGESTYC, 2011) Desde las encuestas de hogares tenemos que 54.32% del empleo guatemalteco se da a empresas de este tamaño (ENEI, 2010), un 59.64% del empleo salvadoreño (EHPM, 2010) se da en estas condiciones y un 45.46% del empleo en Costa Rica (ENAH0, 2010).
2. Agradezco el comentario de Minor Mora, de visibilizar el papel de las microempresas en el análisis del comercio y las condiciones laborales para la región centroamericana.
3. En general, en este artículo se ha determinado el tamaño de las empresas en relación al número de sus trabajadores. El tamaño de la empresa incluye también otras características como activos y volumen de ventas. Sin embargo, dado que se ha diseñado la perspectiva de análisis desde la información desde los hogares de los trabajadores, la única variable disponible es el número de empleados. Por tanto, se considera una microempresa a unidad económica o establecimiento de menos de cinco trabajadores.

capacidad exportadora de las microempresas aunadas a las pequeñas y medianas empresas, desde una perspectiva de la competitividad (CEPAL, 1999 y 2001; Hernández, 2001) y sus necesidades de formación (Montero, 2006). Sin embargo, poco se ha discutido de cómo evaluar la participación de las empresas tomando en cuenta el bienestar de quienes laboran en ellas. Por tanto, este estudio propone una metodología que permite estudiar desde los trabajadores, elementos como las características de los sectores y su relación con el comercio exterior, así como el tamaño de las empresas en las que laboran.

Por tanto, en el presente documento se busca, en primer lugar, analizar las condiciones de trabajo en relación a una clasificación productiva de las ramas de actividad ligadas o no con el comercio internacional. Este primer objetivo, marca el contexto para la participación de los trabajadores de las empresas de menor tamaño en relación con su acceso a los sectores con diferentes perfiles de participación en el comercio internacional, retomando a Escoto (2013) y Escoto y García (2015). Esta participación no solo implica establecer cuánto del empleo es creado en las unidades productivas de menor escala, sino también evaluar sus condiciones laborales. Sin duda, lograr una mayor calidad de vida de los trabajadores es un reto que concierne a todas las unidades productivas y se vuelve aún más acuciante para las unidades más pequeñas.<sup>3</sup>

Para lograr estos objetivos, el presente artículo se divide en tres partes. En una primera parte, se retoman las tesis sobre el comercio y desarrollo, para leer nuestros resultados desde los aportes analíticos que intentan predecir los beneficios de la apertura comercial, tomando en cuenta los perfiles de comercio exterior diferenciados. En una segunda parte, se reseña brevemente algunos enunciados sobre la heterogeneidad estructural y el papel de ella en los resultados del mercado de trabajo. Finalmente, en la tercera parte se retoman los resultados de los modelos estadísticos que permiten establecer las diferencias en términos de distribución del empleo en los sectores laborales, las condiciones que se gestan y las distancias al interior de los países marcadas por la inserción laboral en sectores ligados a patrones diferenciados de comercio internacional; y cómo las microempresas se desempeñan al interior de estos sectores.

### **Comercio exterior y condiciones laborales: supuestos, expectativas y complejidades**

Esta investigación se concentra en tres países: Guatemala, El Salvador y Costa Rica, como casos representativos de la región centroamericana. Estos países, nos dan un panorama de diferentes modelos institucionales, pero además distinta especialización exterior.

El comercio no es homogéneo, no se desarrolla igual. Existen múltiples formas de comerciar casi

como productos y servicios se producen en un país. La consolidación de los procesos de apertura comercial en las últimas dos décadas ha ampliado la cantidad de mercancías y servicios que se comercian, y con quién existe intercambio internacional. Cada país de estudio tiene diferentes principales productos de exportación, estos pueden considerarse como una radiografía rápida de la composición de sus exportaciones y su diferenciación.

Según la herramienta de consulta del Intracen(s.a.), Guatemala, mantiene en su listado de los diez productos más exportados, productos agrícolas de larga tradición como el café, banano y azúcar. El Salvador en su principal tríada de productos, tiene en cambio productos de manufactura de baja tecnología como los textiles (*T-shirts* y camisetas interiores, de algodón, de punto; y, *jerseys*, cardiganes y artículos similares de algodón, de punto), así como el alcohol etílico sin desnaturalizar. En cambio, Costa Rica, presenta en sus principales mercancías exportadoras su dualidad entre productos (ensamblados en el país) de alta tecnología (circuitos monolíticos integrados, y otros; partes y accesorios de máquinas de procesamiento automático de datos y otras unidades) y los de origen agrícola como el banano. Esto no es casual, existe un papel activo de las acciones políticas públicas (comerciales, como los tratados señalados, y las productivas) junto con los procesos de especialización, en la determinación de perfiles distintos en Centroamérica.

A pesar de estas diferencias, los países coinciden en un gran rasgo: la alta dependencia de las exportaciones con EE.UU. Los tres casos estudiados dependen de la capacidad de compra de este socio comercial. No obstante, hasta en el país con superiores desempeños y mejores intentos de diversificación, Costa Rica, EE.UU. ha pasado de representar casi la mitad de sus exportaciones en el 2003 a solo el 38.5% en el 2010. A pesar de la mejoría, la dependencia es sustancial. (WITS, s.a.).

Existen muchas expectativas sobre el papel del comercio y la apertura económica sobre el bienestar y el desarrollo; sin embargo, pocas establecen un vínculo certero desde el bienestar de los trabajadores. Existen posturas ortodoxas, algunas más optimistas que otras, que explican que el comercio propicia el crecimiento económico, puesto que este redundaría en mecanismos automáticos que harían que los salarios mejoraran debido al aumento de la productividad (si se pagan los factores de acuerdo a esta).<sup>4</sup> La lógica es que “el derrame” facilitado

por el comercio, a través de la tecnología y la información, así como del crecimiento mismo, tiene un efecto positivo en las condiciones laborales, o al menos eso es lo esperado (para un enfoque bastante entusiasta se puede revisar Flanagan, 2006). Sin embargo, los trabajos que han sido citados en Balamoune-Lutz y Bok (2012), Rodríguez (2011); y Srinivasan y Bhagwati (1999), existe un cúmulo de críticas teóricas y empíricas de cómo llegar a establecer la relación entre el comercio y crecimiento. Normalmente, estos estudios buscan establecer una única dirección: el comercio tiene un impacto positivo “a menos que” una serie de condiciones y supuestos no se cumplan.

Esta concepción ortodoxa fue la base del programa de ajuste, mismo que favoreció los cambios estructurales (Katz, 2001 y Stalling y Peres, 2000). Sin embargo, se han presentado reformulaciones durante las últimas dos décadas ante los trabajos empíricos de los procesos de apertura en países “en desarrollo”, ante los efectos de la apertura. Estas reformulaciones toman en cuenta el cambio de supuestos, pero no así la lógica del comercio. Así, se explica que existen procesos de Inversión Extranjera Directa (IED) de *Skill Biased Technological Change (SBTC)* y de *outsourcing* que podrían menoscabar las virtudes del comercio, e incluso este podría propiciar condiciones de aumento de la desigualdad laboral.<sup>5</sup> Estas reformulaciones y nuevas formas de estudiar el comercio internacional evidencian que este es parte de un proceso

---

4. Por ejemplo, este es el esquema general se puede encontrar en el funcionamiento del modelo básico Heckscher-Ohlin y la especialización comercial en los sectores con abundancia relativa (véase Krugman y Obstfeld, 2003).

5. Katz y Autor, 1999; Feenstra y Hanson, 2001; Acemoglu, 2002; Feenstra, 2007 discuten estos dos elementos, y desde una lógica de la Inversión Extranjera Directa (IED), Bustos, 2005 y Salvia (2010). Mientras que Goldberg y Pavcnik, 2006 retoman todos estos elementos, incluyendo la poca movilidad de los factores.

amplio, relacionado con otras políticas y diferentes características propias de los procesos globalizadores, como la apertura de la cuenta de capital (de inversión) así como los esquemas de liberalización comercial arancelaria.

Sin embargo, si nos alejamos de las formulaciones esenciales de la política comercial ejecutada, desde la postura económica heterodoxa la lógica es distinta, pues no existen ajustes automáticos ni en el corto ni el largo plazo. Los costos unitarios laborales, determinarían de esta manera el tipo de cambio real y serían la base de la competitividad. Shaik (1992:155-173) explica que el funcionamiento del comercio, no ha sido cuestionado en sus bases pues se asume que es determinado por la abundancia o escasez relativa de los factores. En realidad, lo que estaría determinando cómo se comercia y quién gana del comercio vendría dado por la “ventaja absoluta”, obtenida de los costos unitarios. Por lo que pueden existir procesos productivos que en realidad estén asociados con mejoras de la productividad, o bien, los costos unitarios se reducen en función de los ingresos retribuidos a los trabajadores por su trabajo, bajo un esquema de “competitividad espuria” (Góchez, 2008).

Otro elemento que se cuestiona desde perspectivas heterodoxas es la asunción de la fuerza de trabajo como un *stock* limitado. Las condiciones de los mercados de trabajo centroamericanos con subempleo y sin políticas de seguros de desem-

pleo, podría coincidir con los modelos de oferta laboral ilimitada, este concepto de corte más estructuralista, es similar al marxista el Ejército Industrial de Reserva (EIR), lo que implica que la permanencia de una población dispuesta a trabajar mantiene los salarios en los mínimos, a pesar del aumento de la producción y la productividad (véase Lewis, 1954 y Ranis, 2004).

Se parte de la premisa de que las condiciones laborales pueden ser diferentes en los sectores económicos si están más o menos vinculados al comercio exterior. Se busca deslindar la naturaleza de este vínculo, a través de la intensidad de la relación comercial en distintos sectores de la economía, la existencia de poco o muchos socios comerciales y, además, tomando en cuenta las especificidades de los casos nacionales, que mantienen condiciones económicas estructurales del momento de análisis y años precedentes. Además de estas hipótesis relacionadas con el comercio, se han considerado elementos de la fuerza de trabajo para evidenciar y controlar su heterogeneidad en términos de sus características sociodemográficas (como el sexo, la edad, la escolaridad, lugar de residencia y estado civil).

Lo que se pretende es, metodológica y conceptualmente, retomar al mercado de trabajo como el intermediario entre el comercio-producción y el bienestar, a través de la aproximación a las condiciones laborales para cada uno de los paí-

ses en estudio. Sin embargo, también es necesario aproximarnos más a las condiciones estructurales nacionales, los elementos sustantivos, se pueden leer en el siguiente apartado.

### **La heterogeneidad estructural, tamaño de empresas y posibles implicaciones**

La heterogeneidad estructural es un concepto que permite rastrear las condiciones históricas de la desarticulación de los aparatos productivos centroamericanos y además introducir el efecto del proceso de apertura. Bielschosky (2006) resume la teoría estructuralista cepalina de los años cincuenta, como aquella que consideraba las naciones lati-

noamericanas como países de baja diversidad productiva, con un grado alto de especialización en recursos naturales (agricultura o minería) y con una marcada dualidad o heterogeneidad tecnológica. Esto último refería a la coexistencia de sectores de alta productividad y con abundante ocupación de mano de obra, con niveles próximos a los de subsistencia. Además de esto, se agrega que existe una institucionalidad inadecuada y falta de capacidad empresarial.

Esta heterogeneidad estructural cuya conceptualización tomó los aportes de Lewis, Furtado, Pinto y fue expuesta como tal por Prebisch desde el estructuralismo latinoamericano,<sup>6</sup> es retomada por Agustín Salvia (2010:328) quien establece que esta es una característica típica de los países subdesarrollados y refiere al desequilibrio que presentan en cuanto a la orientación de la inversión externa, su integración sectorial, modos de asimilar el progreso técnico, capacidad de emplear productivamente la fuerza de trabajo excedente y sus efectos sobre el crecimiento y la distribución.

Recientemente, los conceptos de la heterogeneidad estructural han sido retomados por la CEPAL. Así, Infante (2010) realiza una clasificación regional de los países según sus niveles de heterogeneidad estructural para el momento dado (año 2007),<sup>7</sup> clasificando a los países en estudio de la siguiente manera: Costa Rica se encuentra en el grupo de heterogeneidad “moderada”; mien-

6. Octavio Rodríguez (1998) establece una recopilación de los aportes de Prebisch en tanto al término, denotando dos acepciones al concepto. En primer lugar, se dice que la estructura productiva es heterogénea cuando al interior de ella coexisten dos sectores, uno con niveles altos de productividad y otro caracterizado por poseer niveles bajos. La rama económica avanzada en cuanto a productividad se denomina sector capitalista (con racionalidad de acumulación) y al sector con baja productividad se le llama no capitalista (con racionalidad de subsistencia). Mientras que la otra acepción considera una dicotomización de la producción y del mercado de trabajo: por un lado el sector formal y, por el otro, el informal.
7. El autor mide la heterogeneidad estructural con el coeficiente de variación de la productividad intersectorial y también en relación al mercado de trabajo incluyendo el tamaño de las empresas y la categoría ocupacional de los trabajadores.

tras que El Salvador y Guatemala pertenecen al subconjunto de naciones con heterogeneidad “severa”. Esta misma investigación señala una relación entre la estructura productiva y el comercio internacional, explica que “únicamente algunos de los países con una estructura productiva moderadamente homogénea mostrarían una inserción internacional apreciable”, mientras que los países con estructuras severamente heterogéneas, tienen peores inserciones comerciales (p.87)

Por lo anterior, se sabe que la presencia de establecimientos de diferente tamaño se traslada en una heterogeneidad productiva, misma que se traduce en una heterogeneidad de las condiciones laborales. El presente documento es más bien un instrumento para evaluar los desempeños de las empresas en términos de su posición en el comercio con las condiciones laborales. Así, se puede retomar la visión de los trabajadores. Para ello se tomará el tamaño del establecimiento donde laboran los trabajadores (en específico la diferenciación entre micro empresas y el resto); así como la interacción de estos dos elementos. De esta manera, se pueden establecer las diferencias en términos de ingresos y acceso a seguridad social que mantienen los trabajadores de las microempresas en sectores que conservan diferentes relaciones con el comercio exterior. Esto nos brindará un panorama global de cada país desde las condiciones laborales de los trabajadores, para establecer los desafíos que en términos de

calidad del empleo se tiene frente a las ramas que se comercializan en los países.

### **La relación entre condiciones laborales, comercio internacional en Centroamérica y las microempresas**

En este apartado se quiere examinar de manera conjunta los resultados más importantes del análisis sobre estos tres países centroamericanos, en términos de las condiciones laborales existentes en distintos sectores económicos definidos según su vinculación con el comercio internacional. Para ello, primero se focaliza sobre la distribución de la fuerza de trabajo en diversas situaciones relacionadas o no con el comercio; enseguida se precisa el monto del empleo en los sectores donde se presentan las mejores y las peores condiciones de trabajo, así como las ramas más representativas; y finalmente se analizan los perfiles sociodemográficos de los trabajadores en contextos de comercio internacional diferenciados.

Conviene aclarar, que no se puede establecer una causalidad entre la vinculación con el comercio internacional y las condiciones laborales. Más bien se ha buscado precisar la existencia o no de esta relación (montos, dirección, algunos factores intervinientes), y establecer regularidades en tres países con políticas económicas e institucionales muy diversas. Por una parte, se

ha cuantificado la intensidad del vínculo comercial, el número de socios comerciales y la dinámica de crecimiento económico en diferentes sectores económicos, y por la otra nos hemos detenido en un análisis detallado de las condiciones laborales existentes en cada caso, teniendo en cuenta los perfiles sociodemográficos de los trabajadores y su pertenencia a las microempresas. Se considera que el estudio que se ha llevado a cabo constituye un primer paso para conocer los efectos de las políticas y los vínculos comerciales sobre el mercado de trabajo, y se espera que sea de utilidad para otras investigaciones sobre este tema, que se basen en información económica, social y política distinta a la nuestra.

***Distribución de la fuerza de trabajo según sectores económicos vinculados al comercio internacional***

Para estudiar la relación entre la configuración económica leída desde el comercio exterior se debe homologar la información sobre el mercado de trabajo con los datos de los flujos de bienes y servicios. Los datos de las condiciones de trabajo del 2010 se obtienen de la Encuesta Nacional de Empleo e Ingresos,

ENEI (2010) para el caso guatemalteco; de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, EHPM (2010), para el salvadoreño y de la Encuesta Nacional de Hogares, ENAHO (2010), para Costa Rica. Para la estructura productiva, se utilizan agregados económicos, obtenidos de las cuentas nacionales y de las bases de comercio exterior como COMTRADE (s.a) y de Intracen (s.a).<sup>8</sup>

La base de la clasificación productiva propuesta es el Código Industrial Internacional Uniforme (CIIU) Revisión 3. Al usar las clasificaciones internacionales como el código del Sistema Armonizado (SA) para el comercio internacional y la Clasificación Ampliada de la Balanza de Pagos de Servicios (EBOPS, por sus siglas en inglés), para el intercambio de servicios, se pueden establecer correspondencias algunas veces directas y otras parciales a la estructura de la CIIU. Del mismo modo, los bancos centrales de El Salvador y Guatemala utilizan el Sistema de Cuentas Nacionales (SCN -1993) para obtener información sobre la producción, que también se pueden aproximar a la CIIU.<sup>9</sup>

Se ha propuesto una clasificación que da cuenta de la configuración diferenciada entre los países, pues dependen de manera distinta de los sectores transables y no transables para la generación de empleos. En esta clasificación se han priorizado algunos elementos sustantivos para el análisis que obedecen a cuatro criterios básicos: la

---

8. COMTRADE: Commodity Trade Statistics Database; Intracen: International Trade Center.

9. Las correspondencias establecidas se realizan a una apertura de dos dígitos de la CIIU Rev. 3. Las tablas de correspondencias están disponibles con petición a la autora.



intensidad del comercio en términos del volumen de exportaciones e importaciones; la concentración de los socios; y el crecimiento dentro de la economía doméstica de las ramas no relacionadas con el intercambio internacional.

Esto nos ha permitido establecer una clasificación a dos niveles. El primero separa a las actividades relacionadas con el comercio exterior de las que no lo están. Y el segundo tiene en cuenta la concentración de socios y la dinámica de crecimiento económico en los sectores no directamente relacionados con el comercio.

De esta forma, se define a los *sectores transables*, que se refieren a ramas de actividad que presentan flujos de bienes o servicios que se intercambian entre el país de estudio y otros socios comerciales, durante el 2002-2010. Se incluyen aquí a ramas de actividad con flujos bilaterales de importación y exportación (que denominamos no especializados) y a ramas que se concentran en ser exportadoras o importadoras (especializadas). Los *sectores no transables* se refieren a ramas de actividad que no presentan flujos de bienes o servicios que se intercambian entre el país de estudio y otros socios comerciales (o que los tienen en muy pequeña escala).

En el segundo nivel de la clasificación, un sector transable se considera como *concentrado*, si está compuesto por ramas de actividad con flujos bilaterales de importación

y exportación (no especializados), pero cuyo mercado está concentrado en términos de países a quienes se dirigen las exportaciones. Por su parte, se aglutinó en *otros transables*, al resto de las ramas de actividad transables. Estas pueden incluir a ramas de actividad con flujos bilaterales de importación y exportación (no especializados), pero que tienen un mercado diversificado en términos de países a quienes se dirigen las exportaciones. También se puede tratar de ramas especializadas con un flujo unilateral en el intercambio (netamente exportadoras o netamente importadoras). Es importante destacar que los *otros transables* constituyen los sectores de exportación no tradicionales en los distintos países.

En el caso del segundo nivel para los *sectores no transables*, se utilizó como criterio de diferenciación el dinamismo interno. El sector *no transable sin crecimiento*, se refiere a las ramas de actividad económica que se estancaron o que mantuvieron un crecimiento proporcional a su participación dentro del valor agregado al inicio del período 2002-2010. Mientras que el sector *transable con crecimiento*, incluye a las ramas de actividad que durante el período de estudio crecieron, tanto en volumen de valor agregado como en su participación dentro de la estructura productiva, durante el mismo período.

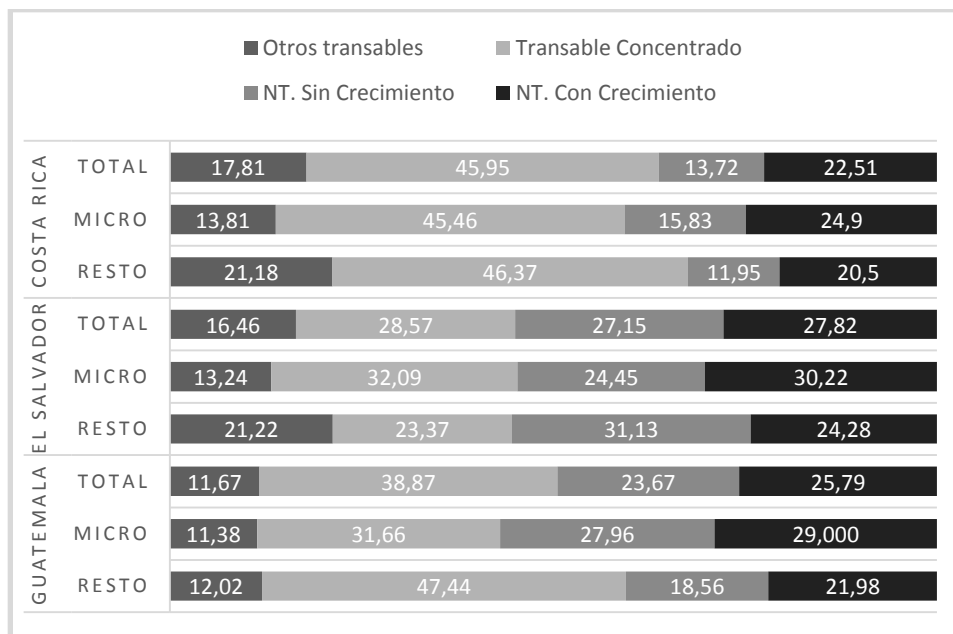
A partir de esta diferenciación económica, se puede avanzar en nuestro análisis de las condiciones laborales, tal como se observa en el

gráfico 1. Se distingue que el país que mantiene una mayor parte del empleo en sectores relacionados con el comercio exterior, es Costa Rica; seguido por Guatemala; mientras que El Salvador mantiene superioridad del empleo en sectores no transables. En una primera instancia se considera este resultado como

esperado, porque Costa Rica es el país con mayor cantidad de tratados y socios comerciales como se vio en el apartado anterior. Esto es, existe una correspondencia entre los mayores esfuerzos realizados por este país para ampliar su comercio, y la mayor proporción de su mercado de trabajo en sectores transables.

### GRÁFICO 1

#### DISTRIBUCIÓN DE LOS OCUPADOS DE ACUERDO A LOS SECTORES Y SU RELACIÓN CON EL COMERCIO INTERNACIONAL. PRIMER NIVEL GUATEMALA, EL SALVADOR Y COSTA RICA 2010



Nota: Para Guatemala se excluye el sector agrícola de subsistencia. Para Costa Rica, se excluye el sector de Restaurantes y Hoteles. Todas pruebas chi-cuadrado representativas al 0.05 de significancia.

Fuente: Elaboración propia.

Sin embargo, conviene especificar la distribución de los ocupados según el segundo nivel de análisis, teniendo en cuenta la dirección de flujos y socios comerciales (*sectores transables*), y su dinamismo en la economía interna (*sectores no transables*) (gráfico 1).

Los sectores transables con concentración de socios comerciales (*transables concentrados*) abarcan a una gran cantidad de ocupados, sobre todo en el caso de Costa Rica. Ha sido muy relevante constatar este dato, dado el esfuerzo realizado por este país para diversificar sus socios comerciales y la baja concentración que presenta en relación con los demás. Se trata principalmente de sectores no agrícolas (31.13% de los *transables concentrados*), y de una minoría de agrícolas (14.86% de los *transables concentrados*) (datos no incluidos en la gráfica 1, cálculos propios con base en la ENAHO, 2010). De modo que una gran cantidad de ocupados en Costa Rica están vinculados a sectores que presentan una relativa alta vulnerabilidad en su comercio exterior, por estar vinculados a pocos socios comerciales.

En Guatemala y en El Salvador, los sectores *transables concentrados* no son tan amplios como en el caso costarricense, pero también son de magnitud considerable. En cambio, en el sector de *otros transables*, los cuales se caracterizan por una diversidad de socios y abarcan a las exportaciones no tradicionales con más alta tecnología, se ocupa

una proporción mucho menor de la fuerza de trabajo en los tres países (de 11.72 a 17.81%). Esto constituye un resultado muy importante de nuestra investigación en el cual profundizaremos en el análisis que sigue. (Cálculos propios con base a la ENEI, 2010 y EHPM, 2010)

En el caso de los sectores no transables, la situación varía por país. En Guatemala y Costa Rica, las ramas que generan mayor proporción empleos son las “con crecimiento”; en el caso salvadoreño, la situación es muy cercana entre los dos.

En el gráfico 1, también se puede observar la distribución de los trabajadores de microempresas y la del resto de trabajadores. Las diferencias entre estos resultados son estadísticamente significativas (al establecer una prueba chi-cuadrado de independencia al 0.05 de significancia) (Cálculos propios con base a la ENEI, 2010; EHPM, 2010; y, ENAHO, 2010). Lo que indica que, en efecto, la distribución de los trabajadores en los sectores económicos no es independiente del tamaño de la empresa en los sectores.

Como era de esperarse, es evidente que la participación de los trabajadores en microempresas se amplíe para los sectores no transables de la economía y se constriña para los sectores que sí mantienen algún tipo de comercio internacional, tal como sucede en el caso costarricense y guatemalteco. Hay que recordar que los sectores no transables están mucho más ligados con

servicios y comercio; mientras que los transables se refieren a productos como materias primas o bien, algunos productos procesados.

En el caso salvadoreño si bien no existe un cambio tan dramático en participación entre los trabajadores de micro empresas y el resto en términos de la diferencia entre transables y no transables, sí se observa un cambio en su distribución interna: las microempresas brindan más empleo en los sectores no transables, pero aquellos menos dinámicos en la última década.

Esta primera revisión, nos permite observar cómo las distribuciones del empleo son diferenciadas. Pero se debe mover el análisis a los otros elementos estudiados en esta investigación, y, sobre todo, a nuestro objeto de estudio: las condiciones laborales prevaecientes en los distintos sectores. Bajo esta perspectiva, en la siguiente sección nos interesa profundizar en la determinación de los sectores que se denominan “ganadores” y “perdedores” en cuanto a condiciones de trabajo, pues nuestro sujeto de estudio son los y las trabajadoras. Para ello, se resume primero las definiciones y la metodología que se utilizó para estudiar la manera en que se “gana” o “pierde” en los tres países.

### ***¿En cuáles sectores se “gana”?*** ***¿En cuáles se “pierde”?***

El resultado más importante de nuestro análisis de las condicio-

nes laborales, con énfasis en el ingreso laboral por hora y la seguridad social, en tres naciones diferentes, es que los sectores menos favorecidos son los *transables concentrados* y los que mantienen mejor desempeño son los denominados *otros transables*.

Estas conclusiones mantienen una predominancia en el criterio del ingreso laboral por hora, sobre la otra condición analizada, la seguridad social. Se ha considerado una jerarquía intersectorial de acuerdo a la comparación de los coeficientes estimados en las regresiones lineales robustas, cuya variable dependiente es el ingreso laboral por hora, correspondiente a los sectores económicos en análisis (*transables concentrados, otros transables, no transables con crecimiento, no transables sin crecimiento*). A partir de estas estimaciones, se pudo construir la estructura de las condiciones laborales.

Al usar herramientas estadísticas multivariadas se controlaron y se evidenciaron los efectos de la composición de la fuerza de trabajo al interior de los sectores, de acuerdo a características sociodemográficas que se mantienen presentes en diversos estudios de la fuerza de trabajo: área de residencia, condición de hombre o mujer, edad, escolaridad, posición y sector institucional. También se incluyeron controles específicos por país. Para Guatemala y El Salvador, se controló por agricultura de subsistencia, por la importancia de estos sectores en la

fuerza de trabajo y su condición discutible de transabilidad; mientras que, en Costa Rica, esta misma discusión llevó a que se controlara por “Restaurantes y Hoteles”. También se incluyeron como variables dependientes, categorías referidas a grupos demográficos específicos en cada país: adscripción indígena, en Guatemala; receptores de remesas, en El Salvador; y, por condición de migrante, en Costa Rica.

Si bien, sí se analizó la jerarquía respecto a la seguridad social, debido a las particularidades de los contextos nacionales este criterio no fue utilizado para definir en qué sectores se gana y en qué sectores se pierde. En dos países, Guatemala y El Salvador, las condiciones de desprotección son generalizadas, por lo que las relativas “mayores” protec-

ciones dentro de los sectores, no implican una probabilidad de protección significativa. Mientras que la situación contraria, se presentó en Costa Rica, donde la protección es generalizada. Sin embargo, este análisis ayudó a evidenciar que los sectores transables son relativamente más protegidos que los no transables, resultado que se mantuvo en todos los países.

A partir de estos resultados, se presenta el cuadro 1, donde se especifica qué sectores son los “ganadores” y cuáles los “perdedores”, su rama representativa y se puede evidenciar las discrepancias y similitudes, en términos de composición y magnitud.<sup>10</sup> Como se había mencionado, estos resultados extremos (perder-ganar) se mantienen dentro de los sectores transables.

---

10. En general se dice que los sectores son los perdedores o ganadores, pero más bien hay que referirse a los sectores donde se “gana” o “pierde” debido a la posición relativa de los trabajadores insertos en cada caso.

## CUADRO 1

### FUERZA DE TRABAJO ANALIZADA Y DEFINICIÓN DE LOS SECTORES GANADORES Y PERDEDORES EN CADA PAÍS DE ESTUDIO

	Guatemala	El Salvador	Costa Rica
<b>Fuerza de trabajo analizada</b>	<b>4,014,120</b>	<b>2,512,156</b>	<b>1,839,958</b>
<b>Comercio internacional</b>			
<i>Sector "ganador"</i>	Otros transables	Otros transables	Otros transables
% de la FT	11.72	15.80	17.81
Rama representativa	Elaboración de productos alimenticios y bebidas	Elaboración de productos alimenticios y bebidas	Informática y actividades conexas
<i>Sector "perdedor"</i>	Transable concentrado	Transable concentrado	Transable Concentrado*
% de la FT	38.77	27.40	45.99
Rama representativa	Agricultura, ganadería, caza y actividades de servicios conexas	Agricultura, ganadería, caza y actividades de servicios conexas	Agricultura, ganadería, caza y actividades de servicios conexas

\* Este caso nacional es muy particular puesto que el sector transable concentrado se puede desglosar según la naturaleza agrícola o no agrícola.

*Fuente: Modelos 1 al 6, según cuadros A1-3 en anexos.*

El sector "ganador" en todos los países se refiere a los "otros transables". Como se analiza en el Cuadro 1, estos sectores "ganadores" mantienen una importancia pequeña en relación al total del empleo, sobre todo en Guatemala, su peso en la distribución es del 11.72%; en El Salvador 15.80% y en Costa Rica 17.81% de los trabajadores. Es muy importante señalar que la estructura de las condiciones laborales se caracteriza, en todos los

casos, por mantener solo un pequeño grupo de trabajadores que acceden a las mejores condiciones.

Mientras que el sector perdedor en todos los países corresponde al "transable concentrado"; su peso es fundamental en las distribuciones de la fuerza de trabajo en todos los casos, pueden llegar a representar casi la mitad de la fuerza de trabajo, el 45.99% del total en Costa Rica y 38.77% en Guatemala (cuadro 1).

En el caso salvadoreño, se mantiene un poco más abajo con un porcentaje de 27.40% (cuadro 1). En este sentido, es observable que si existiera algún tipo de “derrame” hacia los trabajadores en los sectores ligados al comercio este está lejos de llegar a ser una situación generalizada, y parecería más bien una excepción.

Se ha mencionado en la sección anterior, que existen diferentes perfiles de los países en términos de sus características productivas y de especialización exportadora. Por ello, es importante revisar en qué actividades económicas están insertos los trabajadores; pues se mantienen las particularidades nacionales, que marcan diferencias y regularidades entre los países, tal como se observa en el cuadro al leer las ramas representativas de los sectores ganadores y perdedores. Por ello se describirá, en primer lugar, *qué significa ganar*.

Se observa cómo en los dos países pertenecientes al triángulo norte (conocido como CA-3), Gua-

temala y El Salvador, sobresale una de las industrias más relacionadas al comercio intrarregional enmarcado en el Mercado Común Centroamericano (MECCA): *la fabricación de alimentos y bebidas*. Esta rama dentro de los “otros transables” es considerada como altamente transable (de alta exportación e importación) que comercia en un mercado de pocos socios comerciales.

Por su parte, Costa Rica, con una política de diversificación y una historia de especialización distinta, cuenta con una rama más tecnificada como representativa de su sector ganador: *Informática y actividades conexas*. Esta rama, está dentro del sector de “otros transables” como una rama netamente exportadora, lo que quiere decir que su especialización hacia afuera la hace adoptar tecnologías y necesidades diferenciadas al mercado interno, puesto que estas no se desarrollan para el consumo nacional.

Como ya se señaló, en Guatemala y El Salvador se mantiene una reminiscencia histórica con respecto a sus sectores “ganadores”, sobre los pilares de las exportaciones precedentes al cambio estructural, puesto que estos coinciden con los sectores pioneros en el intento de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) que se combinó con los incentivos del MECCA en los años cincuenta y sesenta. En esta época el comercio regional se dinamizó por la incipiente manufactura, sobre todo en esta rama de alimentos.<sup>11</sup>

---

11. Bulmer-Thomas (1989 [2011]: 291-309) señala que se estableció un “modelo híbrido”, pues a diferencia del resto de América Latina, en Centroamérica la industrialización se forjó a partir de un mercado regional y no solo con los mercados internos, pues estos eran de un tamaño reducido. Además, explica que la estructura de protección del MECCA favoreció la producción de bienes de consumo, a costa de todos los demás. Esto fue por la adopción del arancel externo común, que aumentó la protección nominal a los bienes de consumo. El autor señala que para finales de los sesenta, más del 50% de la producción industrial era de alimentos.

En la estructura de las exportaciones el comercio interregional centroamericano ha aumentado en el último quinquenio (2005-2010) donde los flujos tienen un volumen 40% mayor (Urrutia Nájera, 2011). El Salvador y Guatemala son los países que tienen mayores interrelaciones entre las naciones centroamericanas, presentándose como los principales socios comerciales para países como Honduras y Nicaragua. Esto coincide con las recientes adscripciones a tratados comerciales de la región como el CA-3 como un bloque negociador hacia el comercio extra-regional.

Tal como se señaló, Costa Rica mantiene en su comportamiento reciente, un camino independiente de negociación internacional, con mercados más consolidados con respecto a los otros dos países. Del mismo modo, se caracteriza por mantener un mercado internacional más diverso en términos de socios y productos, y esto coincide con su comportamiento que destaca por su poca dependencia de los flujos regionales de comercio, a pesar del aumento regional descrito por Urrutia Nájera (2011). En este sentido, es consistente la diferenciación cualitativa de su sector “ganador”, hacia un sector netamente exportador, con un mercado que excede a la región centroamericana. Sin embargo, esto tampoco se traduce en un sector ganador medio o amplio, puesto que su importancia en la distribución se mantiene del mismo tamaño que en otros países, sobre todo en El Salvador.

La expansión del mercado extra-regional de las exportaciones costarricenses data de la década de los ochenta, cuando Costa Rica era una nación sin los conflictos internos que mantenían Guatemala, El Salvador y Nicaragua, que también eran sus socios comerciales. A partir de esos años se pusieron en práctica políticas económicas independientes con respecto al resto de la región.

Desde el lado de los organismos internacionales, a principios de la década actual, el Banco Mundial, BM, (De Ferranti, Perry, Lederman y Maloney, 2002), calificaba varios elementos positivos en la estrategia costarricense. Uno se refería a la alianza “muy exitosa” entre el sector público y privado a través de la Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (CINDE), organismo fundado a principios de los ochenta que ha logrado crear el ambiente que los organismos internacionales consideran como propicio para la atracción de inversión extranjera directa (IED). Un segundo elemento que consideran positivo, consistía en el gran éxito del hecho que la nación costarricense pudiera haber atraído a la compañía Intel, como la estrategia a seguir para pasar de los recursos naturales a la economía del conocimiento.

Sin embargo, esta diversificación y tecnificación extrovertida, tal como ya se ha señalado, ha recibido críticas sobre la capacidad de arrastre y encadenamiento de los “nuevos” sectores exportadores, tanto en Costa Rica como en el resto de Cen-



troamérica (Matarrita, 2010 y Ros, 2004); y más aún esto cuestiona que el “derrame” del comercio internacional llegue a los trabajadores, pues incluso en el caso costarricense, las mejores condiciones laborales son menos probables que las peores, pues los sectores ganadores alcanzan pequeños porcentajes de la fuerza laboral. En la lógica del SBTC, este tipo de producción aumenta la demanda relativa de los trabajadores calificados, lo que se traduce en una polarización de los ingresos entre la población trabajadora entre los más calificados (que son una pequeña cantidad) y los que no (los de mayor presencia).

Todo esto explica el porqué de las diferencias cualitativas de los sectores ganadores en los casos costarricense frente al salvadoreño y guatemalteco. La historia y la adopción de políticas han sido diferenciadas, sobre todo por la amplia tradición institucional de Costa Rica, que, sumada a un diferente ritmo y adopción de las políticas de ajuste, redundan en mercados donde los beneficios, si bien escasos, aparecen en actividades de naturaleza distinta a los otros países.

Se debe recordar que, en el caso de los sectores ganadores, “*otros transables*”, estos engloban ramas económicas con relaciones comerciales con menos socios y con unidireccionalidad en los flujos. Por lo que se establece que existen elementos que caracterizan la forma en que se comercia y con quién y para quién se comercia que pueden ayu-

dar a comprender, por qué ante el comercio internacional, la relación con las condiciones laborales es tan diferenciada.

Una vez que establecimos nuestra descripción de la parte superior de la distribución, continuamos nuestro análisis con lo que sucede en la parte mayoritaria, es decir, *qué significa perder*. Se reitera la amplitud de estos sectores en todos los países estudiados. Esta situación da cuenta que, pese a los cambios estructurales en la región y las especificidades de cada país, se mantienen los indicios de una relación perniciosa entre las condiciones laborales y el comercio exterior, sobre todo cuando el comercio exterior está supeditado a un mercado dependiente de pocos socios comerciales y, además, con competencia en el mercado interno por el lado de las importaciones de otros países.

En este sentido, este grupo de hallazgos no se alejan de algunas concepciones que datan de décadas atrás, como es el caso de la teoría de la dependencia y el deterioro de los términos de intercambio. Predomina que las peores condiciones se mantengan en los sectores agrícolas y, además coincide en todos los países una condición más precaria en las dinámicas rurales, lo que refiere a una continuidad histórica de exclusión.

Si bien en los tres países, destaca la participación agrícola y es su rama representativa, estos se diferencian en sus pesos. En el caso

guatemalteco y salvadoreño se puede hablar que el sector perdedor es meramente agrícola: el 69.15% y el 78.29% de los trabajadores insertos en estos sectores se mantiene dentro de la actividad agrícola. El caso costarricense es diferente, la diversificación productiva y la apertura hacen que este sector transable incluya otras ramas. Si bien, lo agrícola es lo más importante, solo representa un tercio (32.53%) de los trabajadores dentro de este sector. Otra rama que destaca es la ligada a *otras actividades empresariales*, que representa el 27.90% de este sector. Sin embargo, destaca cómo a pesar de la variedad productiva, la diversidad en socios comerciales no se traslada tan fácilmente a las condiciones laborales.

***La participación de las microempresas en los sectores ligados o no al comercio internacional***

Se ha establecido con cierto grado de certeza cómo opera la estructura productiva calificada por su relación con el comercio internacional en las condiciones laborales. Centroamérica es una región que se caracteriza por una alta proporción del empleo establecido en empresas de menos de cinco trabajadores.

Para las fuentes y universos que se estudian, se tiene que, en el caso guatemalteco de 2010, el 54% de la fuerza de trabajo se emplea en microempresas; en el caso salvadoreño, el 59.64%; mientras que las

proporciones se establecen a un nivel ligeramente menor en Costa Rica, representando un 45.46%. Esta es una variable transversal, y que, por tanto, es esencial para determinar si los sectores operan de igual manera al interior de los mismos, dadas las condiciones de su tamaño (Cálculos propios con base en la ENEI, 2010; EHPM, 2010; y ENAHO, 2010).

Dado que ya se estableció la distribución total de la población ocupada en los sectores definidos por su relación con el comercio internacional (véase gráfico 1). Es importante, ya que ya se ha señalado a los ganadores globales, revisar cómo el tamaño de la empresa juega en la composición dentro de los sectores. Lo más lógico sería analizar si existen diferencias en el comportamiento del ingreso laboral por hora y el acceso de la seguridad social a través de esta distinción de tamaño de las empresas, en cada uno de los sectores analizados. Sin embargo, acotaremos nuestro análisis al ingreso laboral por hora, por la importancia ya observada para definir a los sectores ganadores y perdedores.

El análisis consta de dos pasos. El primero consiste en volver a correr las regresiones lineales robustas, incluyendo la variable "Trabaja en una microempresa", como variable independiente. En un segundo momento, se realiza una interacción de esta variable con la clasificación del sector económico, en términos de su relación con el comercio inter-

nacional. Los resultados se pueden observar en los gráficos 2, 3 y 4.

En estos gráficos se pueden observar los resultados de los coeficientes de las regresiones lineales robustas sobre el ingreso laboral por hora. El resto de coeficientes se pueden consultar en los anexos en los cuadros A4 a A6. Se procederá a leer los resultados, asumiendo que el resto de valores por las que se han controlado los modelos se dejan en sus valores constantes.

En estos gráficos se considera como modelo 1, el modelo donde no hemos incorporado la variable del tamaño de la empresa. Por tanto, solo aparecen barras para los sectores económicos, las que indican el cambio en el ingreso por hora, con respecto a los otros transables, que es la categoría de referencia.

El modelo 2, refiere a incorporar la variable independiente “trabaja en una micro empresa”. Al incorporarla como variable independiente de los sectores económicos, su valor se lee independientemente del sector al que pertenece el trabajador.

Finalmente, el modelo 3 incorpora una interacción entre los valores de los sectores económicos. En este sentido, la categoría de referencia ya no es solo “otros transables”, sino que se compara contra los trabajadores del sector “otros transables”, pero que “no trabajan en una microempresa”. Por tanto, se tiene un coeficiente nuevo para los que trabajan en el sector de “otros tran-

sables”. Para una mejor lectura se ha colocado una primera versión del modelo, suponiendo los sectores y no trabajar en una microempresa (M3, variante “A”) y una segunda versión, donde agrupa los resultados para los que trabajan en los distintos sectores y en microempresas (M3, variante “B”)

En el gráfico 2, se ve en particular el caso guatemalteco. Como se ve, al introducir la variable de microempresa se nota que existen cambios en la dinámica de los sectores. Si se compara el modelo 1 con el 2, se nota que el valor de estar en una microempresa hace que un trabajador en las mismas condiciones, reciba 0.45 dólares menos por hora que otro que no lo está. Además, la inclusión de esta variable vuelve significativas a las categorías de los sectores no transables que antes no lo eran. De esta manera el sector no transable con crecimiento supera al sector “otros transables”, en términos de ingresos. Lo que da cuenta de la alta participación de las microempresas en este sector. Sin embargo, la modelización que deja que los sectores actúen diferentes según la pertenencia a las microempresas es tanto más interesante. Primeramente, porque dentro del sector “perdedor” de transables concentrados, se puede observar que, en el caso guatemalteco, el efecto negativo sería menos perjudicial en las microempresas que en el resto de unidades productivas. Hay que recordar que en este sector hay una amplia participación de los sectores agrícolas. En los sectores no transa-

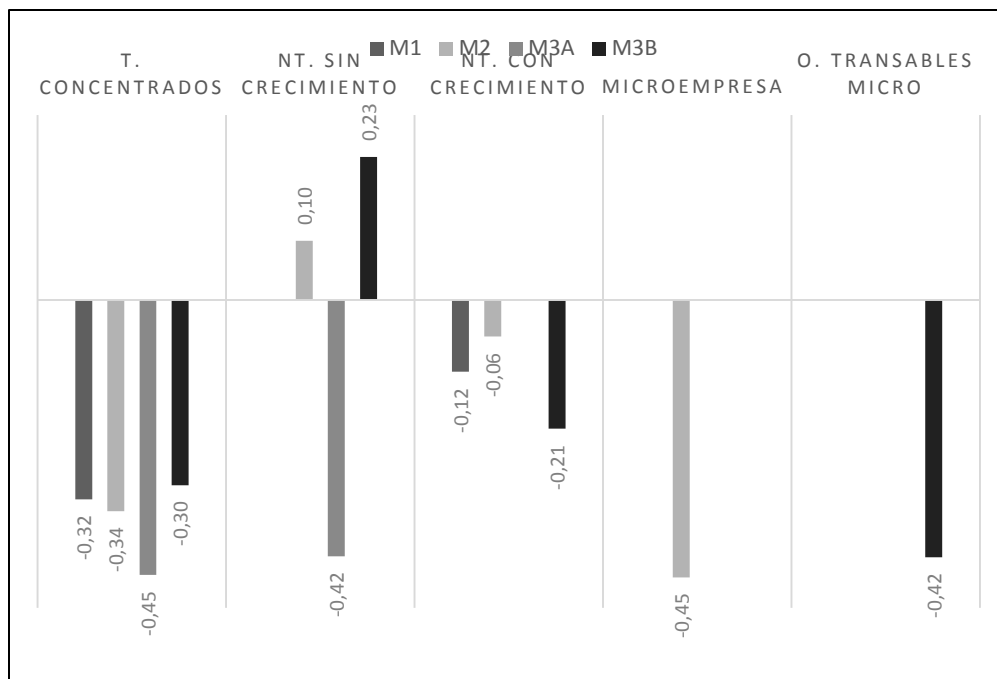
ble sin crecimiento pasa algo similar, con un efecto positivo en las microempresas y uno negativo en el resto de establecimientos. Pero, además lo más sustancioso es que el tamaño de empresa neutraliza cualquier efecto positivo que tenía el sector de

“otros transables”, si se está en este sector, pero en una microempresa se obtiene 0.42 dólares menos que otro trabajador en la misma rama, pero en una empresa mayor. Lo que plantea una gran barrera a los beneficios del comercio.

## GRÁFICO 2

### COEFICIENTES DE LAS REGRESIONES ROBUSTAS SOBRE EL INGRESO PARA LOS SECTORES ECONÓMICOS CLASIFICADOS SEGÚN EL COMERCIO INTERNACIONAL, MICROEMPRESA Y SUS INTERACCIONES

Guatemala, 2010



Fuente: Cuadro A4, en anexos. Si el coeficiente no es significativo al menos al 0.05 no se incluye en la gráfica.

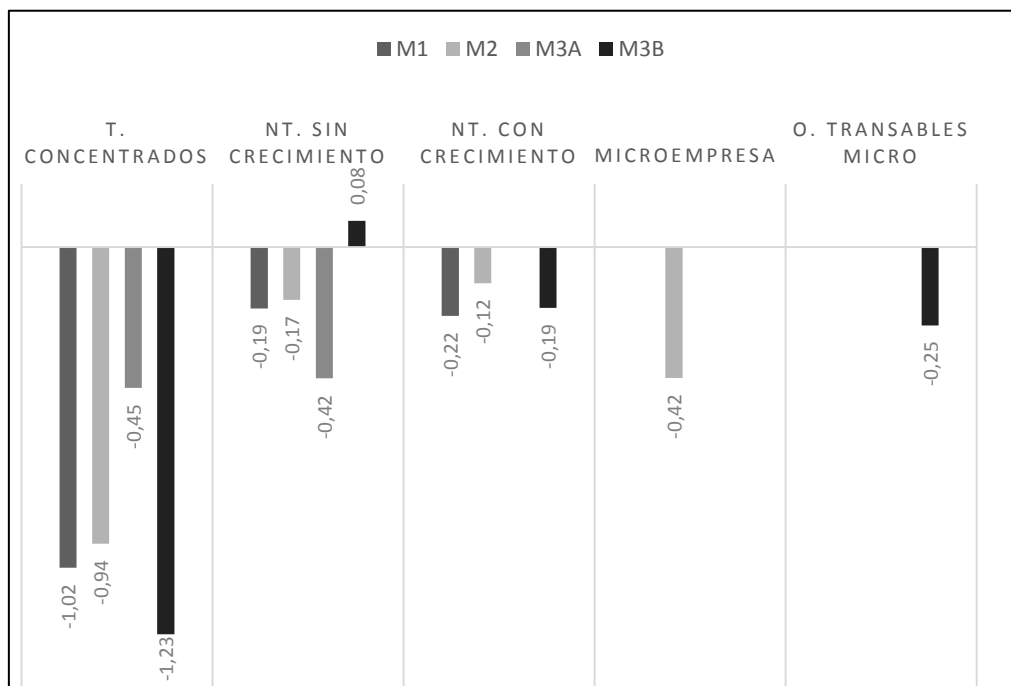
El caso salvadoreño se describe en el gráfico 3. La incorporación de la variable de microempresa, disminuye los efectos de los secto-

res económicos clasificados según el comercio internacional, mas no cambia su dirección.

**GRÁFICO 3**

**COEFICIENTES DE LAS REGRESIONES ROBUSTAS  
SOBRE EL INGRESO PARA LOS SECTORES ECONÓMICOS  
CLASIFICADOS SEGÚN EL COMERCIO INTERNACIONAL,  
MICROEMPRESA Y SUS INTERACCIONES**

**El Salvador, 2010**



Fuente: Cuadro A-5, en anexos. Si el coeficiente no es significativo al menos al 0.05 no se incluye en la gráfica.

Lo que es sumamente evidente es la diferencia que hace el tamaño de empresa al interior de los sectores, al establecer las variantes "A" y "B" del tercer modelo. Como se observa en los sectores transables, el pertenecer a una microempresa, esto implica una reducción del ingreso frente a los que no trabajan en unidades de más de cinco trabajadores. Esto sucede tanto en el sector "ganador", otros transables, como en el "perdedor", de los transables concentrados. Esto implica una barrera que detiene los beneficios del comercio y otra que acrecienta las desventajas. En el caso de los sectores no transables, el efecto es mixto, es positivo para los sectores no transables sin crecimiento, pero es ne-

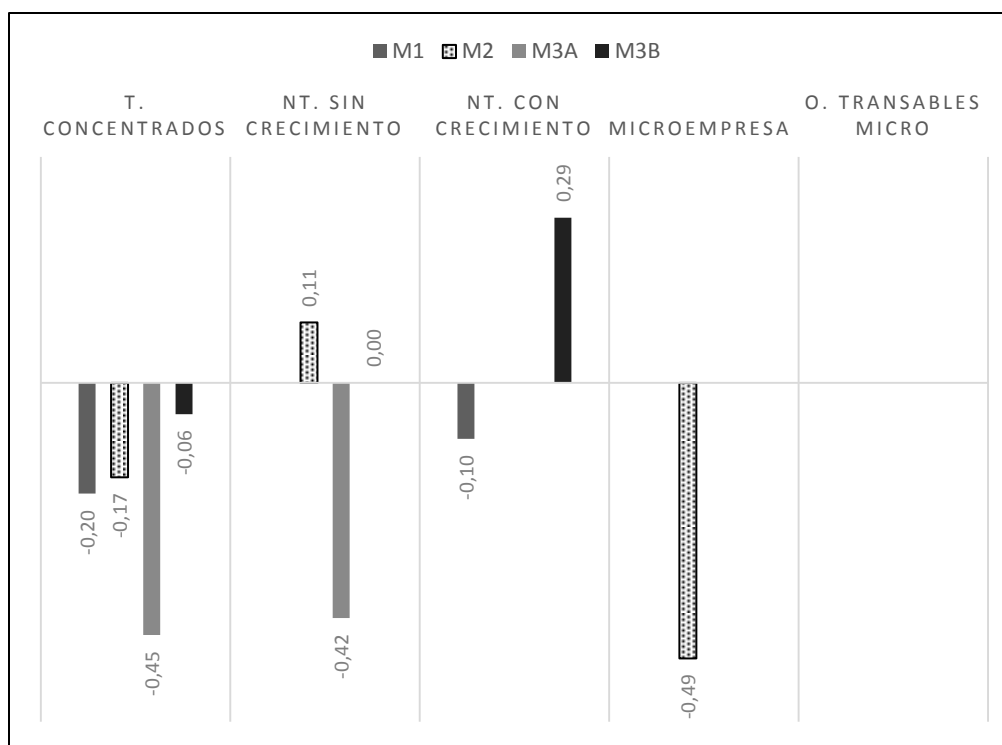
gativo para los sectores más dinámicos de la economía.

Finalmente, en el caso costarricense se ve otro panorama del efecto del tamaño de la empresa y el comercio internacional en las condiciones laborales. Al introducirla como una variable independiente de los sectores implica 0.42 dólares PPA en los ingresos de los trabajadores frente a los que trabajan en empresas con mayor número de trabajadores. Además, disminuye el efecto de los sectores transables concentrados y vuelve significativo al sector no transable con crecimiento. Nuevamente, se nota la importancia de las microempresas en los sectores no transables.

**GRÁFICO 4**

**COEFICIENTES DE LAS REGRESIONES ROBUSTAS  
SOBRE EL INGRESO PARA LOS SECTORES ECONÓMICOS  
CLASIFICADOS SEGÚN EL COMERCIO INTERNACIONAL,  
MICROEMPRESA Y SUS INTERACCIONES**

Costa Rica, 2010



Fuente: Cuadro A6, en anexos. Si el coeficiente no es significativo al menos al 0.05 no se incluye en la gráfica.

Al estimar el tercer modelo, que plantea una interacción entre las dos variables de interés, se tiene que hay resultados mixtos. Al igual que en el caso guatemalteco, se tiene que el estar en una microem-

presa amortigua algunos efectos, puesto que el coeficiente es menor que el asociado a participar en una empresa de mayor tamaño y estar los sectores transables concentrados y no transables. En el caso de los otros transables, no existe efecto alguno, pero tampoco constituye una barrera. Esto plantea, lo que ya se ha señalado antes con respecto a los casos nacionales. Costa Rica al ser un país con menor heterogeneidad estructural, los efectos de estar en una empresa de menor tamaño a lo largo de los sectores económicos definidos por el comercio internacional, es menor. Sin embargo, si se consideran los sectores independientes, el tamaño de la empresa sigue siendo una desventaja, tal como se muestra en el modelo 2.

### **Reflexiones finales**

Este trabajo se considera una primera exploración del trinomio condiciones laborales, comercio exterior y tamaño de empresas, la que nos arrojó un panorama, donde el tamaño de las empresas dota de heterogeneidad y brinda desempeños diferenciados al interior de los sectores económicos, clasificados según su relación con el comercio internacional.

Si bien existen limitantes en el uso de las fuentes de información desde la fuerza de trabajo, para estudiar estos fenómenos de mayor alcance como el comercio y la inser-

ción diferenciada por tamaño, nos brinda la riqueza de tener un panorama más preciso de las condiciones laborales.

La apertura comercial y el subsecuente intercambio de mercancías y servicios, es solo uno de los aspectos que configura estos modos de producir y generar valor agregado hacia el exterior. Es necesario que existan más investigaciones que logren deslindar los elementos de la complejidad de los fenómenos productivos y sus repercusiones en el mundo del trabajo.

La fragmentación de los mercados laborales es una consecuencia de la globalización la cual ha establecido modelos extrovertidos de desarrollo. Este mismo fenómeno lleva consigo un detrimento de las instituciones como los sindicatos y otros representantes de la clase de trabajadores, ya frágiles en los casos salvadoreño y guatemalteco, y una erosión en Costa Rica. No es casual entonces que en los sectores donde el poder de compra de las exportaciones está más concentrado, resulte en peores condiciones laborales, pues además de lo que se explica desde los esquemas económicos, sobre una distorsión de mercado con características de monopsonio y oligopsonio que generan reducción de precios y cantidad exportada, existe una situación donde la negociación salarial se ha debilitado desde las políticas de flexibilización. En estas condiciones donde los poderes de negociación están muy sesgados, Deardoff y Rajamaran (2009) expli-



can que los avances tecnológicos favorecen a las grandes escalas de operación extranjeras. Esta situación acrecienta la contradicción entre el bienestar de los trabajadores y las lógicas productivas nacionales frente a la competencia internacional en situaciones de desventaja de poder de mercado.

Para concluir, a partir de lo estudiado para tres países en un año específico, no se puede afirmar que el comercio ha llevado al bienestar generalizado ni a una capacidad de “comprar” mejores condiciones laborales tal como proponen los entusiastas como Flanagan (2006). Esto es sobre todo cierto para los casos guatemalteco y salvadoreño. A pesar que en el caso costarricense haya mejores condiciones laborales que en estos dos países, en términos relativos, los sectores asociados al comercio exterior tampoco generan beneficios significativos que logren llegar al derrame hacia el bienestar general de la población.

Es muy importante mencionar que las características de cómo se lleva a cabo el comercio internacional aparecen como el gran elemento diferenciador en las condiciones laborales, en todos los países. En todos ellos, los sectores ligados al comercio que están concentrados en pocos socios difieren en desempeños de los *otros transables* (sectores altamente transables pero que se desarrollan en mercados con más socios comerciales o sectores especializados en ser exportadores o importadores). Esto muestra que hay

elementos del comercio y el tipo de mercado en el que se desarrolla el intercambio de bienes y servicios que constriñen más los desempeños de las condiciones laborales, en específico, en términos de los ingresos laborales por hora. Tal como se esperaba, en espacios donde existen condiciones menos concentradas de países compradores, las condiciones laborales parecen tener mejores resultados para los trabajadores. No obstante, estos sectores ganadores son pequeños en relación a los perdedores. Esta polaridad dentro de los sectores transables es el hallazgo más importante de nuestra investigación.

Este comportamiento entre los sectores transables se mantiene en todos los países, pese a todas las diferencias que se han señalado para los tres casos, entre las que resaltan los contextos históricos institucionales. Los países coinciden en una historia común de tener un pasado anclado en modelos agroexportadores, por lo cual hay una coincidencia interna en que los sectores ligados a la agricultura estén dentro de los sectores más amplios, al mismo tiempo los más concentrados y además con las peores condiciones laborales. Mientras que sus sectores ganadores, están conformados por una pequeña minoría de trabajadores que se logra insertar a otros esquemas más diversificados de exportación.

Los trabajadores de microempresas enfrentan un empeoramiento de las condiciones de trabajo, en

términos del ingreso. Si se considera el tamaño de la empresa como independiente de los sectores, en todos los casos nacionales, se presenta una desventaja el pertenecer a una microempresa que al resto de unidades productivas. Pero cabe resaltar, que los efectos son mixtos en términos del comercio exterior. En dos casos nacionales (Guatemala y Costa Rica) puede significar un amortiguamiento del efecto pernicioso de estar adscrito a los sectores transables concentrados, pero en dos casos nacionales (Guatemala y El Salvador), también conlleva una desventaja en el sector ganador. Esto implica un nuevo panorama de precarización ligado a la escala de la producción y a la misma heterogeneidad estructural de la región. Esto plantea desafíos específicos para este sector desde el diseño y elaboración de las políticas públicas.

### Trabajos citados

- Acemoglu, D. (2002). Technical Change, Inequality, and the Labor Market. *Journal of Economic Literature*, 40(1), 7–72.
- Balioune-Lutz, M., & Boko, S. H. (2012). Trade, Institutions, Income and Human Development in African Countries. *Journal of African Economies*, 22(2), 323–345.  
<http://doi.org/10.1093/jae/ejs037>
- Bielschowsky, R. (2006). Vigencia de los aportes de Celso Furtado. *Revista de la CEPAL*, 88, 7.
- Bulmer-Thomas, V. (2011). *La economía política de Centroamérica desde 1920* (2da. ed.). Guatemala: Biblioteca Básica de Historia de Guatemala.
- Bustos, P. (2005). Rising Wage Inequality in the Argentinean Manufacturing Sector: The Impact of Trade and Foreign Investment on Technology and Skill Upgrading. *Unpub. Paper, Harvard University*.
- CEPAL. (1999). *La PYME en Centroamérica y su vinculación con el sector externo*.
- \_\_\_\_\_. (2001). Elementos de competitividad sistémica de las pequeñas y medianas empresas del Istmo Centroamericano.
- Deardorff, A. V., & Rajaraman, I. (2009). Buyer concentration in markets for developing country exports. *Review of Development Economics*, 13(2), 190–199.
- De Ferranti, D., Perry, G. E., Lederman, D., & Maloney, W. E. (2002). *De los recursos naturales a la economía del conocimiento*. Washington, DC.: Banco Mundial.
- Escoto, A. (2013). Condiciones laborales y comercio exterior: una

- aproximación desde Guatemala y El Salvador, 2010. In L. Gandini & M. Padrón Innamorato (Eds.), *Población y trabajo en América Latina: abordajes teórico-metodológicos y tendencias empíricas recientes* (pp. 297–326). Brasil: Asociación Latinoamericana de Población.
- Escoto, A., & García, B. (2015). Condiciones laborales y comercio exterior en México. In D. Castillo Fernández, N. Baca Tavira, & R. Todaro Cavallero (Eds.), *Población y trabajo en América Latina: abordajes teórico-metodológicos y tendencias empíricas recientes* (pp. 91–134). México: Universidad Autónoma del Estado de México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales.
- Fajnzylber, F. (1985). *La industrialización trunca de América Latina*. Nueva Imagen, Centro de Economía Transnacional. Retrieved from <http://books.google.cl/books?id=WuK3HAAACAAJ>
- Feenstra, R. C. (2007). *Globalization and its impact on labour*. The Vienna Institute for International Economic Studies, wiiw.
- Feenstra, R., & Hanson, G. (2001). *Global Production Sharing and Rising Inequality: A Survey of Trade and Wages* (Working Paper No. 8372). National Bureau of Economic Research. Retrieved from <http://www.nber.org/papers/w8372>
- Flanagan, R. J. (2006). *Globalization and Labor Conditions*. Oxford University Press. Retrieved from <http://ideas.repec.org/b/oxp/books/9780195306002.html>
- Góchez, R. (2008). Elementos para la Crítica Marxista de la Ortodoxia Neoclásica del Comercio Internacional. *Realidad*, (115), 87–108.
- Góchez, R., & Tablas, V. A. (2013). *Tipo de cambio real y déficit comercial en Guatemala 1970-2007. Un enfoque heterodoxo* (Documentos de proyecto). CEPAL - Sede Subregional México.
- Goldberg, P. K., & Pavcnik, N. (2007). *Distributional Effects of Globalization in Developing Countries* (Working Paper No. 12885). National Bureau of Economic Research. Retrieved from <http://www.nber.org/papers/w12885>
- Hernández, R. (2001). *Elementos de competitividad sistémica de las pequeñas y medianas empresas (PYME) del Istmo Centroamericano*. México, D.F: Naciones Unidas, CEPAL/ECLAC, Unidad de Desarrollo Industrial.
- Infante, R. (2010). Tendencias del grado de heterogeneidad es-

- tructural en América Latina, 1960-2008 (pp. 65–94). Santiago, Chile: Naciones Unidas, CEPAL.
- Katz, J. M. (2001). *Structural reforms, productivity and technological change in Latin America*. Santiago, Chile: United Nations Development Programme Regional Bureau for Latin America and the Caribbean.
- Katz, L. F., & Autor, D. H. (1999). Changes in the wage structure and earnings inequality. In O. Ashenfelter & D. Card (Eds.), *Handbook of Labor Economics* (Vol. 3, pp. 1463–1555). Elsevier. Retrieved from <http://ideas.repec.org/h/eee/labchp/3-26.html>
- Krugman, P., & Obstfeld, M. (2003). *International economics: theory and policy* (6. ed.). Boston; London: Addison-Wesley.
- Lewis, W. A. (1954). Economic Development with Unlimited Supplies of Labour. *The Manchester School*, 22(2), 139–191. <http://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1954.tb00021.x>
- Matarrita, R. (2010). *Encadenamientos y Exportaciones*. Undécimo Informe sobre el Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible. Retrieved from [http://www.estadonacion.or.cr/files/biblioteca\\_virtual/011/Encadenamientos\\_exportaciones.pdf](http://www.estadonacion.or.cr/files/biblioteca_virtual/011/Encadenamientos_exportaciones.pdf)
- Montero, J. (2008). *Características de las microempresas y sus necesidades de formación en Centroamérica y República Dominicana*. San José: OIT.
- Obando Montero, J. C., Rojas Molina, L., & Pineda Muñoz, M. (2009). *Mercado laboral en Centroamérica y República Dominicana*. OIT - AECI.
- Ranis, G. (2004). Arthur Lewis' Contribution to Development Thinking and Policy, (August). Retrieved from <http://ssrn.com/abstract=583302>
- Rodríguez, F. (2008). International trade and development. In A. Dutt & J. Ros (Eds.), *International handbook of development economics* (Vol. II, pp. 3–13). Cheltenham, UK Northampton, Mass: Edward Elgar.
- Ros, J. (2004). El crecimiento económico en México y Centroamérica: Desempeño reciente y perspectivas, 27–27.
- Salvia, A. (2010). *Desigualdad económica y reformas estructurales en Argentina: 1990-1994* (Doctorado en Ciencias Sociales). El Colegio de México, México, D.F.
- Shaik, A. (1990). *Valor, acumulación y crisis: ensayos de economía política*. Bogotá, Colombia: Tercer Mundo Editores.

- Srinivasan, T. N., & Bhagwati, J. N. (1999). Outward-orientation and development: are revisionists right? 2012, <http://www.bcr.gob.sv> . El Salvador, San Salvador.
- Stallings, B., & Peres, W. (2000). *Growth, employment, and equity: the impact of the economic reforms in Latin America and the Caribbean*. Washington, D.C: Brookings Institution Press Santiago, Chile United Nations, Economic Commission for Latin America and the Caribbean.
- Urrutia Nájera, P. (2011). *La integración económica centroamericana y sus principales componentes*. (ASIES, Ed.). Guatemala: Fundación Konrad Adenauer.
- DIGESTYC (2011), Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 2010. Base de datos.
- INE Guatemala (2011), *Encuesta Nacional de Empleo e Ingresos, 2010*. Base de datos.
- INEC Costa Rica (2011), *Encuesta Nacional de Hogares, 2010*. Base de datos.
- Intracen, (s.a), *ITC Market Analysis Tools*. Revisado junio 2011 (El Salvador); junio 2012 (Guatemala); enero 2013 (Costa Rica)
- World Trade Organization, (s.a.). *World Integrated Trade Solution (WITS)*. Revisado junio 2011 (El Salvador); junio 2012 (Guatemala); enero 2013 (Costa Rica) ◇
- Recursos electrónicos y bases de datos**
- BCR. (2009), Base de datos online, recuperado el 30 noviembre

## ANEXOS

### CUADRO A1

#### RESULTADOS DE LA REGRESIÓN LINEAL ROBUSTA SOBRE EL INGRESO LABORAL POR HORA Y EL MODELO *LOGIT* PARA EL ACCESO A SEGURIDAD SOCIAL

Guatemala, 2010

	Modelo 1: Ingreso Dólares PPA $\beta/(ee)$	Modelo 2: Seguridad Social Razón de momios $e^{\beta}/(ee)$
<i>Área de residencia</i>		
Metropolitana	+	+
Resto urbano	-0.2711* (0.024)	0.5224* (0.044)
Rural	-0.2476* (0.026)	0.4959* (0.049)
<i>Condición de hombre o mujer</i>		
Hombre	+	+
Mujer	-0.2256* (0.019)	0.6993* (0.053)
Edad	0.0250* (0.003)	1.0807* (0.015)
Edad <sup>2</sup>	-0.0003* (0.000)	0.9989* (0.000)
<i>Adscripción étnica</i>		
No indígena	+	+
Indígena	-0.1540* (0.020)	0.6328* (0.054)
Unido	+	+
No Unido	-0.1264* (0.021)	0.8610** (0.069)
<i>Escolaridad</i>		
Hasta primaria	+	+
Primaria y más	0.2872* (0.022)	2.0213* (0.163)
<i>Ocupación</i>		
Funcionarios y Prof., oficina	+	+
Vendedores y servicios	-0.7393* (0.032)	0.4485* (0.047)
Operadores, operarios	-0.5387* (0.032)	0.4180* (0.044)
No calificados	-0.7117* (0.033)	0.3498* (0.039)

	<b>Modelo 1: Ingreso Dólares PPA <math>\hat{\beta}l(ee)</math></b>	<b>Modelo 2: Seguridad Social Razón de momios <math>e^{\hat{\beta}l(ee)}</math></b>
<i>Sector según comercio</i>		
Otros sectores transables	+	+
T. Concentrado	-0.1521* (0.031)	0.9968 (0.112)
NT. Sin crecimiento	-0.0591** (0.033)	0.5216* (0.063)
NT. Con crecimiento	-0.1049* (0.033)	0.7458* (0.087)
<i>Sector institucional</i>		
Sector privado	+	+
Sector público	1.5920* (0.042)	8.1012* (1.240)
<i>Subsistencia agrícola</i>		
No subsistencia agrícola	+	+
Subsistencia agrícola	-0.9486* (0.024)	0.2720* (0.036)
Constante	1.8917* (0.072)	0.2516 -2804.1697
$r^2$	0.36313639	Seudo: 0.2516
% Clasificados correctamente	N.A:	83.95%
N	7,013	7,023

\* p<0.05, \*\* p<0.10, + Categoría de referencia, errores estándar en paréntesis.

Fuente: estimaciones con la ENEI, 2010.

**CUADRO A2**

**RESULTADOS DE LA REGRESIÓN LINEAL ROBUSTA SOBRE EL  
INGRESO LABORAL POR HORA Y EL MODELO *LOGIT* PARA EL  
ACCESO A SEGURIDAD SOCIAL**

**El Salvador 2010**

	<b>Modelo 3: Ingreso Dólares PPA <math>\hat{\beta}/(ee)</math></b>	<b>Modelo 4: Seguridad Social Razón de momios <math>e^{\hat{\beta}}/(ee)</math></b>
<i>Área de residencia</i>		
Zona rural	+	+
Zona urbana	0.1903* (0.013)	2.0879* (0.081)
<i>Condición hombre o mujer</i>		
Hombre	+	+
Mujer	-0.1903* (0.013)	1.3251* (0.049)
Edad	0.0331* (0.002)	1.0804* (0.008)
Edad <sup>2</sup>	-0.0004* (0.000)	0.9991* (0.000)
<i>Escolaridad</i>		
Ninguna	+	+
Hasta primaria	0.2039* (0.018)	3.6062* (0.318)
Secundaria y media	0.3813* (0.020)	10.7076* (0.952)
Superior y más	1.3286* (0.032)	14.3807* (1.540)
<i>Estado civil</i>		
No unido	+	+
Unido	0.1168* (0.013)	1.8383* (0.069)
<i>Remesa</i>		
No recibe	+	+
Recibe	-0.0210 (0.014)	0.7112* (0.032)
<i>Ocupación</i>		
Funcionarios y Prof., oficina	+	+
Vendedores y servicios	-0.9681* (0.026)	0.2773* (0.017)
Operadores, operarios	-1.1146* (0.026)	0.2457* (0.015)



	<b>Modelo 3: Ingreso</b> Dólares PPA $\hat{\beta}/(ee)$	<b>Modelo 4: Seguridad Social</b> Razón de momios $e^{\hat{\beta}}/(ee)$
No calificados	-0.7781* (0.025)	0.1937* (0.012)
<i>Sector según comercio</i>		
Otros transables	+	+
T. Concentrado	-0.8143* (0.019)	0.6502* (0.033)
NT. Sin crecimiento	-0.2920* (0.019)	0.4229* (0.021)
NT. Con crecimiento	-0.2504* (0.021)	0.4706* (0.026)
<i>Sector Institucional</i>		
Sector privado	+	+
Sector Público	1.7596* (0.027)	25.2591* (2.462)
<i>Subsistencia Agrícola</i>		
No subsistencia agrícola	+	+
Subsistencia agrícola	-1.3692* (0.019)	0.1307* (0.015)
Constante	2.0796* (0.050)	
R <sup>2</sup>	0.33381287	0.3591
% Clasificados correctamente	N.A.	84.32%
N	33,323	33,323

\* p<0.05

+ Categoría de referencia, errores estándar en paréntesis.

Fuente: estimaciones con la EHPM, 2010.

**CUADRO A3**

**RESULTADOS DE LA REGRESIÓN LINEAL ROBUSTA SOBRE EL INGRESO LABORAL POR HORA Y EL MODELO LOGIT PARA EL ACCESO A SEGURIDAD SOCIAL**

**Costa Rica, 2010**

	<b>Modelo 5: Ingreso Dólares PPA <math>\hat{\beta}/(ee)</math></b>	<b>Modelo 6: Seguridad Social Razón de momios <math>e^{\hat{\beta}}/(ee)</math></b>
<i>Área de residencia</i>	.	.
Zona urbana	+	+
Zona rural	-0.2243** (0.029)	1.0869 (0.050)
<i>Condición hombre o mujer</i>	.	.
Hombre	+	+
Mujer	-0.2692** (0.030)	1.5383** (0.079)
<i>Estado civil</i>	.	.
No unido	.	.
Unido	0.2107** (0.030)	1.7772** (0.084)
<i>Escolaridad</i>	.	.
Ninguna	+	+
Hasta primaria	0.1213 (0.079)	1.1988 (0.121)
Secundaria y media	0.4824** (0.082)	1.4311** (0.154)
Superior y más	1.8187** (0.091)	1.2265 (0.160)
Edad	0.0760** (0.006)	1.0927** (0.009)
Edad <sup>2</sup>	-0.0008** (0.000)	0.9989** (0.000)
<i>Migrante</i>	.	.
No migrante	+	+
Migrante	0.0098 (0.046)	0.4869** (0.030)
<i>Ocupación</i>	.	.
Funcionarios y Prof., oficina	+	+
Vendedores y servicios	-1.2981** (0.048)	0.6631** (0.057)
Operadores, operarios	-1.1544** (0.047)	0.4582** (0.036)

	<b>Modelo 5: Ingreso</b> Dólares PPA $\beta/(ee)$	<b>Modelo 6: Seguridad Social</b> Razón de momios $e^{\beta}/(ee)$
No calificados	-1.1566** (0.046)	0.4694** (0.036)
<i>Sector según comercio</i>		
Otros transables	+	+
T. Concentrados	-0.1843** (0.041)	0.9372 (0.063)
NT. Sin crecimiento	-0.1236* (0.059)	0.6243** (0.055)
NT. Con crecimiento	-0.0849	0.4802**
<b>*Restaurantes y Hoteles</b>	0.3814** (0.069)	0.6750** (0.071)
<i>Sector Institucional</i>		
Sector privado	+	+
Sector Público	1.6111** (0.046)	20.3395** (4.480)
$r^2$	0.1777472	
Clasificados		80.28%
N	14,811	15829

\* p<0.05

\*\* p<0.001

+ Categoría de referencia, errores estándar en paréntesis.

Fuente: Estimaciones con la ENAHO, 2010

CUADRO A4

RESULTADOS DE LA REGRESIÓN LINEAL ROBUSTA  
SOBRE EL INGRESO LABORAL POR HORA INCLUYENDO  
MICROEMPRESAS E INTERACCIONES

Guatemala, 2010

	Modelo GT1: Ingreso Dólares PPA $\beta/(ee)$	Modelo GT2: Ingreso Dólares PPA $\beta/(ee)$	Modelo GT3: Ingreso Dólares PPA $\beta/(ee)$
Resto Urbano	-0.3493* (0.029)	-0.2803* (0.028)	-0.2804* (0.028)
Rural	-0.5100* (0.031)	-0.4140* (0.030)	-0.4112* (0.030)
No unido	-0.1585* (0.026)	-0.1472* (0.025)	-0.1493* (0.024)
Más de primaria	0.3311* (0.027)	0.2831* (0.026)	0.2773* (0.026)
Mujer	-0.3006* (0.024)	-0.2425* (0.023)	-0.2544* (0.023)
Edad	0.0570* (0.003)	0.0545* (0.003)	0.0540* (0.003)
Edad <sup>2</sup>	-0.0006* (0.000)	-0.0006* (0.000)	-0.0006* (0.000)
Indigena==1	-0.2514* (0.024)	-0.2206* (0.023)	-0.2199* (0.023)
Vendedores y servicios	-0.9228* (0.039)	-0.8358* (0.037)	-0.8113* (0.037)
Operadores, operarios	-0.7876* (0.039)	-0.6500* (0.038)	-0.6476* (0.038)
No calificados	-0.8131* (0.040)	-0.7205* (0.038)	-0.7357* (0.039)
Sector público	1.6048* (0.051)	1.4344* (0.050)	1.4249* (0.050)
T. Concentrados	-0.3242* (0.038)	-0.3434* (0.036)	-0.3009* (0.053)
NT. Sin crecimiento	0.0449 (0.041)	0.0960* (0.039)	-0.0568 (0.060)
NT. Con crecimiento	-0.1167* (0.040)	-0.0597 (0.038)	0.0713 (0.060)
Microempresa		-0.4510* (0.023)	-0.4179* (0.063)
T. Concentrados + micro			-0.0662 (0.069)
NT. Sin crecimiento + micro			0.2323*

	<b>Modelo GT1: Ingreso Dólares PPA <math>\hat{\beta}/(ee)</math></b>	<b>Modelo GT2: Ingreso Dólares PPA <math>\hat{\beta}/(ee)</math></b>	<b>Modelo GT3: Ingreso Dólares PPA <math>\hat{\beta}/(ee)</math></b>
NT. Con crecimiento + micro			(0.078) -0.2093*
Constante	1.5107* (0.087)	1.6059* (0.083)	(0.077) 1.5995* (0.089)
r2	.27278776	.29431564	.29664345
N	7013.0000	6992.0000	6992.0000
df_m	15.0000	16.0000	19.0000

\*  $p < 0.05$

Los resultados de GT1 no coinciden con el modelo 1 del cuadro A1, porque no incluyen la variable "agricultura de subsistencia". Esta variable es colineal con la presencia de microempresas por sector.

Fuente :Estimaciones con la ENEI, 2010.

**CUADRO A5**

**RESULTADOS DE LA REGRESIÓN LINEAL ROBUSTA  
SOBRE EL INGRESO LABORAL POR HORA INCLUYENDO  
MICROEMPRESAS E INTERACCIONES**

**El Salvador, 2010**

	<b>Modelo ES1: Ingreso Dólares PPA <math>\hat{\beta}/(ee)</math></b>	<b>Modelo ES2: Ingreso Dólares PPA <math>\hat{\beta}/(ee)</math></b>	<b>Modelo ES3 Ingreso Dólares PPA <math>\hat{\beta}/(ee)</math></b>
Área urbana	0.2214* (0.015)	0.1980* (0.014)	0.1483* (0.014)
Mujer	-0.2178* (0.015)	-0.2349* (0.015)	-0.2611* (0.014)
Unida	0.1858* (0.015)	0.1673* (0.014)	0.1533* (0.014)
Hasta primaria	0.1688* (0.021)	0.1443* (0.020)	0.1280* (0.019)
Secundaria y media	0.3956* (0.023)	0.3216* (0.022)	0.3042* (0.021)
Superior y más	1.4675* (0.036)	1.3594* (0.035)	1.2937* (0.034)
Edad	0.0772* (0.002)	0.0723* (0.002)	0.0679* (0.002)
Edad <sup>2</sup>	-0.0008* (0.000)	-0.0008* (0.000)	-0.0007* (0.000)
Recibe remesas	-0.1325* (0.016)	-0.0983* (0.016)	-0.0625* (0.015)
Vendedores y servicios	-1.2260* (0.030)	-1.0498* (0.030)	-1.0753* (0.029)
Operadores, operarios	-1.2198* (0.029)	-1.0534* (0.029)	-1.0293* (0.028)
No calificados	-0.9528* (0.029)	-0.8564* (0.028)	-0.8472* (0.027)
Sector público	1.7282* (0.031)	1.5480* (0.031)	1.7389* (0.030)
T. Concentrados	-1.0164* (0.022)	-0.9403* (0.022)	-0.4467* (0.031)
NT. Sin crecimiento	-0.1946* (0.022)	-0.1676* (0.022)	-0.4167* (0.029)
NT. Con crecimiento	-0.2184* (0.024)	-0.1151* (0.024)	-0.0146 (0.034)
Microempresa		-0.4151* (0.015)	-0.2484* (0.033)
T. Concentrados + micro			-0.7815* (0.040)

	Modelo ES1: Ingreso Dólares PPA $\hat{\beta}/(ee)$	Modelo ES2: Ingreso Dólares PPA $\hat{\beta}/(ee)$	Modelo ES3: Ingreso Dólares PPA $\hat{\beta}/(ee)$
NT. Sin crecimiento + micro			0.4999* (0.040)
NT. Con crecimiento + micro			-0.1932* (0.044)
Constante	1.1783* (0.056)	1.3930* (0.055)	1.4176* (0.055)
r2	.2720988	.28018959	.2963371
N	33412	33412	33412
df_m	16	17	20

\* p<0.05

Los resultados de ES1 no coinciden con el modelo 3 del cuadro A2, porque no incluyen la variable "agricultura de subsistencia". Esta variable es colineal con la presencia de microempresas por sector.

Fuente: Estimaciones con la EHPM, 2010.

**CUADRO A6**

**RESULTADOS DE LA REGRESIÓN LINEAL ROBUSTA  
SOBRE EL INGRESO LABORAL POR HORA INCLUYENDO  
MICROEMPRESAS E INTERACCIONES**

**Costa Rica, 2010**

	<b>Modelo CR1: Ingreso Dólares PPA <math>\hat{\beta}/(ee)</math></b>	<b>Modelo CR2: Ingreso Dólares PPA <math>\hat{\beta}/(ee)</math></b>	<b>Modelo CR3: Ingreso Dólares PPA <math>\hat{\beta}/(ee)</math></b>
Rural	-0.2210* (0.029)	-0.1795* (0.028)	-0.1803* (0.028)
Unida	0.2141* (0.030)	0.2109* (0.030)	0.2142* (0.030)
Hasta primaria	0.1128 (0.079)	0.1218 (0.078)	0.1175 (0.078)
Secundaria y media	0.4716* (0.082)	0.4766* (0.081)	0.4827* (0.081)
Superior y más	1.8042* (0.092)	1.8175* (0.090)	1.8147* (0.090)
Mujer	-0.2493* (0.030)	-0.1618* (0.030)	-0.1973* (0.031)
Edad	0.0769* (0.006)	0.0733* (0.006)	0.0723* (0.006)
Edad <sup>2</sup>	-0.0008* (0.000)	-0.0008* (0.000)	-0.0007* (0.000)
Migrante	0.0220 (0.046)	-0.0348 (0.045)	-0.0344 (0.045)
Vendedores y servicios	-1.2707* (0.048)	-1.1599* (0.048)	-1.1559* (0.048)
Operadores, operarios	-1.1779* (0.047)	-1.0233* (0.047)	-1.0025* (0.047)
No calificados	-1.1628* (0.046)	-1.0632* (0.046)	-1.0738* (0.046)
Sector público	1.6019* (0.046)	1.3684* (0.047)	1.4821* (0.049)
T. Concentrados	-0.1963* (0.041)	-0.1674* (0.041)	-0.2305* (0.051)
NT. Sin crecimiento	0.0732 (0.051)	0.1067* (0.051)	0.0940 (0.066)
NT. Con crecimiento	-0.0993* (0.049)	0.0241 (0.048)	-0.2622* (0.064)



	<b>Modelo CR1: Ingreso Dólares PPA <math>\hat{\beta}/(ee)</math></b>	<b>Modelo CR2: Ingreso Dólares PPA <math>\hat{\beta}/(ee)</math></b>	<b>Modelo CR3: Ingreso Dólares PPA <math>\hat{\beta}/(ee)</math></b>
Microempresa		-0.4880* (0.030)	0 (.)
T. Concentrados + microem- presa			0.1746* (0.079)
NT. Sin crecimiento + micro- empresa			0.0785 (0.099)
NT. Con crecimiento + micro- empresa			0.5547* (0.095)
Constante	1.9992* (0.145)	2.0454* (0.143)	2.1384* (0.144)
r2	0.17711024	.18311693	.18447349
r2_a	0.4410	0.4531	0.4550
N	14811	14811	14811
df_m	16	17	20

\* p<0.05

Los resultados de CR1 no coinciden con el modelo 5 del cuadro A3, porque no incluyen la variable "agricultura de subsistencia". Esta variable es colineal con la presencia de microempresas por sector.

Fuente: Estimaciones con la ENAHO, 2010

