

# TRAYECTORIAS LABORALES Y REPRESENTACIONES SOCIALES UN ANÁLISIS COMPARATIVO DE TRAYECTORIAS LABORALES Y REPRESENTACIONES SOCIALES EN GUATEMALA

Federico Estrada

## RESUMEN

Este artículo presenta una comparación de dos discursos sobre trayectorias laborales y sobre las representaciones sociales de dichas trayectorias. La comparación busca contrastar dos nichos laborales diferentes y los dispositivos cognitivos que se generan a partir de dichos medios. La primera informante es una mujer indígena quiché, dedicada al comercio y a la docencia, residente de Quetzaltenango, segunda ciudad más importante de Guatemala y la más importante del altiplano. El segundo informante es un hombre ladino, agricultor y jornalero, que vive en Camotán; área rural del suroriente de Guatemala. Los hallazgos muestran un evidente contraste entre los sistemas productivos, las posibilidades de trabajo y las expectativas que ambos sujetos han construido. La dinámica o la estática de las trayectorias laborales guarda una relación directa con el tipo de representaciones que poseen los actores.

Palabras clave: mercados de trabajo, representaciones sociales, sistemas productivos, empleo e informalidad.

## SUMMARY

The article presents a comparison between two discourses of labor careers and the social representations of those careers. The purpose of the comparison was to identify the nature of the labor niches in which the informants were involved and the nature of the cognitive constructions they had. The first informant was a Quiché woman, dedicated to commerce and to teach in the city of Quetzaltenango, the second most important city in Guatemala. The second informant was a ladino man, involved in agricultural activities of subsistence and also a day laborer that lived in Camotán, rural area in the southeast of Guatemala. The results show us a clear difference of production systems and the ways in which each system becomes a factor in the

construction of expectations. The dynamics or the static in labor careers keep a direct influence in the representations of individuals.

Key words: Labor markets, social representations, productive systems, employment and informality.

## INTRODUCCIÓN

La desigualdad social puede ser entendida como un distanciamiento entre grupos y debe ser analizada para entender las lógicas que se organizan a partir de tales distancias. La posición ocupada por cada individuo en los mercados es otra vía de comprensión que permite identificar los elementos que estructuran dichas diferencias. Como ha sido demostrado, la multiplicación de los sistemas productivos dificulta las explicaciones generales y simplistas. Las diferencias que se producen al interior de los mercados de trabajo reflejan la compleja articulación entre empleo, trayectorias y representaciones.

Las estadísticas nacionales reflejan una fuerte incapacidad para la creación de sociedades integradas; ante dichas constantes nos formulamos las preguntas siguientes: ¿qué mecanismos garantizan la inserción laboral de las poblaciones?, ¿de qué forma estructuran los individuos sus relaciones laborales?, ¿cómo entendemos las trayectorias laborales en mercados flexibles? Y ¿qué funciones cumplen las representaciones sociales del trabajo en las trayectorias laborales de los trabajadores? Según Giddens (1994: 18), la globalización ha generado una relocalización de los sistemas productivos y, ante dichas transformaciones, las sociedades tradicionales resienten cada vez más las presiones del comercio mundial.

Este artículo busca poner en relieve la función que cumplen los sistemas productivos tradicionales, las filiaciones domésticas y las representaciones sociales del trabajo en las carreras laborales de los informantes.<sup>1</sup> Es evidente que los sistemas productivos tradicionales sufren de incompatibilidades para adaptarse al movimiento galopante de la globalización. Los mercados laborales se han transformado y han multiplicado sus roles internos, sus dependencias y sus reglas de juego. Los propietarios de medios de producción, los propietarios de fuerza de trabajo, los controladores

de los flujos de mercancía, los intermediarios de las redes comerciales, los creadores de redes de recursos humanos, los negociadores de diferencias socioeconómicas, etc. (Mercier, 2010) son todos partícipes de nuevos procesos de cristalización de diferencias entre poblaciones. Las nuevas dinámicas de los mercados de trabajo presentan nuevas modalidades de integración y de exclusión.

Las trayectorias laborales representan un testimonio de los procesos sociales que sitúan a los individuos en la jerarquía social. Tales procesos posibilitan los vínculos entre los sujetos y el resto de la sociedad. Con el paso del tiempo, los vínculos entre individuo y sociedad se cristalizan; los grupos quedan finalmente articulados de forma heterogénea. Frente a tales procesos de estructuración desigual, es conveniente hacernos las siguientes preguntas (Elias, 1997: 35): “¿Por qué? y ¿cómo los miembros de un grupo se mantienen en la convicción que ellos son, no solamente más poderosos, sino mejores?, ¿qué medios utilizan para imponer esta creencia de superioridad?” Es a partir de tales cuestionamientos que se decide abordar el problema de las representaciones sociales que emergen a partir de las trayectorias laborales. Todo individuo se representa a sí mismo los principios de funcionamiento de su entorno y, a través de dichas explicaciones, legitima su espacio y los espacios sociales ajenos.

A partir de los largos procesos de imbricación entre grupos se construyen categorías de interrelación y se solidifican las interdependencias. El segundo objetivo del siguiente artículo es comprender las construcciones categóricas que diferencian ese “nosotros” del “ellos”. A partir de los esfuerzos individuales por articularse socioeconómicamente a la sociedad, los diferentes caminos coadyuvan a la creación de representaciones sociales estables sobre el trabajo, sobre la desigualdad y sobre los grupos de pertenencia.

El análisis del discurso y de las representaciones sociales es una perspectiva que busca sobrepasar el carácter “objetivo” de las condiciones socioeconómicas. Es a través del lenguaje que los individuos construyen sentido y se apropian de sus modalidades laborales. Son los discursos individuales los que juegan un rol fundamental en la articulación de la realidad; es el lenguaje el instrumento que imprime propiedades objetivas

a los entornos. El discurso posee la capacidad de construir versiones de la realidad y, como ya lo había indicado Douglas (2004: 136), las clasificaciones discursivas son herramientas vehiculadas por las instituciones; éstas aportan la materia para la creación de sentidos colectivos. Las di-visiones del mundo son tipologías, son perspectivas culturales que facilitan la comprensión de la realidad. En otras palabras, el análisis que se propone a lo largo de este artículo busca aproximar los discursos a los contextos, a fin de comprender mejor dicha relación. El análisis busca responder a preguntas de este tipo: ¿cómo explican los trabajadores su posición en la sociedad?, ¿cómo articulan explicaciones coherentes a sus actividades productivas?, ¿cómo construyen explicaciones legítimas ante contextos tan desiguales?

Las transformaciones de los mercados regionales y, por consiguiente, de los sistemas sociales, nos obligan a investigar las modificaciones y las nuevas estrategias locales. En 1996 se firmaron los acuerdos de paz<sup>2</sup> y se terminó una guerra interna que había comenzado a inicios de 1960. En el año 2005 se firmó el Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos y se incorporó el territorio nacional a un nuevo espacio de circulación de mercancías. El Tratado de Libre Comercio es un instrumento de creación de zonas de libre comercio asistido por los acuerdos de la OMC. La reinterpretación del espacio en función del mercado vuelve inoperantes muchos principios de soberanía, de autodeterminación y de legislación. Estos elementos potencian el desfase de las relaciones entre el Estado, la población y el territorio. La tendencia general de tales acuerdos consiste en la eliminación progresiva de los obstáculos para la libre circulación de ciertos factores de producción.

Frente a tales dinámicas, los trabajadores y las empresas se han visto en la obligación de adaptar sus formas de operar, de flexibilizar sus funcionamientos. Tal adaptabilidad desarticula sistemas productivos y destroza estabildades que ya se habían consolidado previamente. Pérez y Mora (2009: 415) indican que las dinámicas laborales actuales están en crisis y han perdido sus capacidades integradoras. La multiplicación de las formas productivas y las formas de empleo representan una total

desarticulación de lo social. Los trabajadores son apenas propietarios de su capacidad laboral.

En la historia reciente de la región centroamericana, el desarrollo de la ciudadanía social intentó crear rutas de movilidad hacia el empleo formal, hacia los espacios urbanos y metropolitanos, hacia nuevas formas de territorialidad. En un primer momento, el escape de la pobreza fue propuesto por medio de las trayectorias laborales individuales, la jerarquización de los grupos ocupacionales y la construcción de sistemas de integración social. Sin embargo, los resultados demuestran lo contrario; el Instituto Nacional de Estadística (INE, 2003: 38), en el año 2002 registró el 49% de la Población Económicamente Activa (PEA) como asalariada, 30.2% como Trabajadores por Cuenta Propia (TCP), 12% como Trabajadores familiares No Remunerados (TNR) y 8% como patronos.<sup>3</sup> Es decir, las formas de integración por el trabajo siguen siendo amorfas y desreguladas. Al contrario, la rearticulación laboral por vía de las redes revalidó los principios de pertenencia tradicionales y la caída de las instituciones de control laboral.

#### CASOS SELECCIONADOS

El proyecto de investigación sobre las desigualdades de excedente en Centroamérica, mencionado previamente, buscaba comparar dos grupos de individuos representativos de dos estratos sociales diferentes, de diferente pertenencia étnica y de dos sectores productivos distintos. La idea original era tener una aproximación con campesinos indígenas o ladinos del oriente de Guatemala, que se encontraran en condición de subsistencia y comparar sus discursos con indígenas comerciantes del occidente del país, que tuvieran una posición económica alta.

La primera informante integraba en su historia de vida y en su carrera laboral todos los elementos generales de los cinco casos de Quetzaltenango. El segundo informante presentaba los rasgos más importantes de un sistema económico agrícola de subsistencia y de una trayectoria laboral típica de la localidad. La informante 1 fue una mujer de 53 años de edad, propietaria de un almacén dedicado a la venta de enseres de cocina y cristalería. El almacén está ubicado en la zona 1 de la ciudad, zona altamente

comercial y turística. No se pudo esclarecer su estado civil; tiene una hija, 6 hermanas mujeres y 2 hermanos hombres. En un primer momento, su padre fue comerciante ambulante y agricultor, posteriormente se convirtió en propietario de una ferretería. Residió desde niña en San Cristóbal, Totonicapán, área periurbana ubicada a 15 minutos de Xela. Desde pequeña fue incorporada en el negocio del padre, tuvo una formación universitaria, es auditora y realiza asesorías en diversas empresas. Ha sido consultora para FUNDAP, es docente en el Instituto Técnico de Capacitación y Productividad (INTECAP), es profesora de enseñanza media en el Instituto de Estudios Avanzados y profesora en la Universidad Rafael Landívar.

El informante 2 es un hombre de 53 años de edad, ladino, vive en la aldea Guayabo, Camotán, Chiquimula y ha vivido desde que nació en el mismo lugar. Profesa la religión evangélica y afirma que ha tenido una débil participación en organizaciones comunitarias. En el momento de la entrevista era parte de la Central Campesina Ch'ortí Nuevo Día. Él tiene 3 hermanos y 3 hermanas, participa en Plataforma Agraria de El Salvador en un proyecto de producción de noni y heredó 5 manzanas de tierra. Toda su vida ha estado ligada a la producción agrícola doméstica y a la venta de su fuerza de trabajo en plantaciones de la costa sur.

#### MERCADOS Y TRAYECTORIAS LABORALES

El mercado laboral es el telón de fondo sobre el cual se presentan todos los antagonismos entre clases sociales, grupos e individuos; dicha trama produce percepciones naturalizadas de las diferencias entre grupos. El ámbito mercantil, al no ser la única trama de distribución de poder, participa en las diferencias que se legitiman entre grupos y en la validación del poder. La desigualdad entre grupos posibilita acoplamientos y dinámicas que se cristalizan en la estratificación de las sociedades. A partir de tales conformaciones, algunos individuos quedan expuestos a relaciones de explotación y otros a la creación de espacios para la explotación. Como bien es señalado (Pérez y Mora, 2009: 40), precisamente el mercado de trabajo es el espacio que tiende a estructurarse sobre las desigualdades de

condición. Las desigualdades se van acumulando a través de los procesos de distanciamiento, jerarquización y diferenciación.

Entonces mi papá hizo el negocio con un señor que tenía casi enfrente de nosotros, una ferretería que se llamaba la Estrella... yo nací en 1956 y mi papá hizo el negocio en el 56... éste se lo vendió y aquí se instaló mi papá. Entonces la idea de mi papá era enseñarnos a todas, pues era comerciante pero ambulante, visitaba los pueblos cercanos y vendía. Antes del 56, mi papá era comerciante ambulante, él viajaba mucho a México... venía con carga de México y venía a distribuirla a los pueblos, que era su zona de venta, pero era ambulante y cuando se le presentó la oportunidad de establecerse fue que inició el negocio. A pesar que ya estaba establecida la tienda. Entonces, me recuerdo yo que iba mucho a Retalhuleu y Huehuetenango que esas eran sus zonas de visita (Informante 1. Mujer indígena, comerciante y docente).

Sí, tenía que trabajar porque de todos modos tenía que hacer unos trechos de milpa, frijol, para sacar algo del gasto. Tenía que trabajar, y me tocó que jornalear bastante para la comida pues no me alcanzaba. Se vendía una parte, en ese tiempo guardábamos el maíz en mazorca... Donde tengo la casa es una manzana, pero tengo libre 5 manzanas que eran de mi mamá. Es tierra que dejó la finada de mi mamá. Él siempre me dejó una parcela de 5 manzanas... Ella [esposa] hacía así trabajitos, negocio; como negocio para ir vendiendo cositas (Informante 2. Hombre ladino, agricultor y jornalero).

Estos dos extractos de las entrevistas evidencian diferencias entre sistemas productivos, entre procesos de socialización laboral y círculos de pertenencia familiar. En el caso de la informante 1, ella es incorporada a una estructura de trabajo que el padre había establecido hacía 10 años. Analizando las formas de organización de los recursos, las actividades comerciales tenían una doble lógica de mercado: en primera instancia, el aprovisionamiento de mercancías en México y su venta en Guatemala por medio del ambulante. En un segundo momento, el padre establece un almacén llamado "La Estrella" y la dinámica requería la incorporación de nuevos trabajadores para atender a la clientela. Como fue comentado

más adelante en la entrevista, ambas lógicas comerciales fueron mantenidas simultáneamente. Como ella afirma: “mi papá estaba esperando un hombre, un varón para decirle qué hacer y como no tuvo *suerte* de tener varones...”. En otras palabras, el sistema productivo al cual es incorporado la informante ya disponía de una estabilidad significativa: red de clientes, fuentes de aprovisionamiento, puntos de distribución, circuitos comerciales, mano de obra para el almacén y estabilización en una zona de alto comercio en el centro de Xela.

A propósito de los sistemas informales de comercio, éstos son, en esencia, cadenas horizontales de circulación de mercaderías en donde los individuos buscan generar interdependencias. Son formas comerciales que no generan controles jerárquicos, poseen reglas flexibles y están en constante adaptación al medio. La estructuración de tales sistemas comerciales depende de la capacidad de los trabajadores para articular la mayor cantidad de recursos: productos, clientes, puestos de venta, capital, mano de obra, etc. Generalmente son iniciativas experimentales de corta duración, a menos que logren estructurar todos los componentes que dotan de solidez a las empresas formales. Las redes informales de comercio son agregaciones de individuos independientes con un mínimo de requerimientos y se decantan en una pluralidad de *formas* de trabajo.

Analizando el sistema productivo del segundo informante (Meillassoux, 2005: 112), se señala que la comunidad doméstica agrícola, por sus capacidades de producción y reproducción, representa una forma de organización que persiste desde la era neolítica. Este tipo de comunidades se compone de individuos que: a) practican una agricultura de subsistencia; b) producen y consumen en común sobre una tierra común cuyo acceso está subordinado por la pertenencia; y c) están ligados por relaciones desiguales de dependencia personal. Este tipo de economía doméstica de subsistencia se caracteriza por debilidades en la inversión, una mala conservación de los productos, la repetición cotidiana de tareas dispersas que no favorecen la constitución de grupos con cohesión orgánica permanente, ni la emergencia de una autoridad de gestión. Las prácticas agrícolas implican la formación de células sociales productivas, exigen adscripciones totales al grupo y un encadenamiento de tareas temporales hasta el momento de la cosecha.

El ritmo lento de la producción contribuye a mantener juntos a todos los productores; esto como una regulación cíclica dictada por la naturaleza. En el discurso compartido por el segundo informante, se percibe el carácter *cuasi* obligatorio, el vínculo de relaciones desiguales y de dependencia al sistema: “tenía que trabajar porque de todos modos tenía que hacer unos trechos de milpa, frijol, para sacar algo del gasto”.

Esta economía doméstica de subsistencia representa un sistema productivo que entra en competencia por recursos contra otros sistemas productivos. Al mismo tiempo, el informante comentaba que para suplir sus otras necesidades tenía que jornalear, es decir, vender su fuerza de trabajo a cambio de un pago por jornada. La esposa también se incorporó a la productividad doméstica por medio de actividades comerciales, probablemente a través de comercio informal, que se puede comprender como una integración periférica en la circulación de mercancías. El informante 2 expone claramente los esfuerzos por articular diversos sistemas de producción, sin embargo, las economías domésticas agrícolas, los empleos agrarios y el comercio informal representan tres sistemas de difícil adaptación con la agricultura moderna de exportación y con el comercio formal mundial. Incluso, como fue comentado, sus dos hijos rompieron con la estructura de la producción agrícola doméstica y se fueron del hogar. Las finanzas de la casa se ven auxiliadas por el dinero que envía el segundo de los hijos. La naturaleza del trabajo agrícola doméstico se puede sintetizar como el uso de la tierra como medio de trabajo, el uso de la energía humana como fuente energética y una reutilización de los productos para el mantenimiento del ciclo.

Los sistemas productivos poseen temporalidades y la organización social que acompaña a dichos sistemas se ve forzada a adaptarse constantemente. Las empresas nacientes, tal el caso de la informante 1, no disponen de vínculos estables y deben reapropiarse de los procesos, vínculos y capacidades de su padre. Los procesos sociales tienen una doble temporalidad: la temporalidad externa que sirve como medida de coordinación de los diversos actores, recurso de ordenamiento y estructuración de los flujos; y la temporalidad interna, que divide en unidades estables los procesos sociales, los periodos de trabajo, de descanso, de viaje, de movilización de

mercancías, de venta y de vida útil de los productos (Sztompka, 1995: 366). Estas temporalidades se estabilizan y regulan los sistemas productivos, los ritmos y los tiempos del mercado. La comparación entre una cadena comercial regional y un sistema agrícola doméstico saca a la luz dos naturalezas diferentes que recrean tiempos diferentes. Las temporalidades del comercio están aceleradas en comparación con las temporalidades de las agriculturas domésticas.

Posteriormente, el segundo informante comenta acerca de su esposa: “Ella hacía así trabajitos, negocio; como negocio para ir vendiendo cositas”. En Guatemala, el fenómeno de la terciarización, formal o informal, se presenta como una respuesta clara frente a los significativos flujos de mercancías y las débiles posibilidades de empleo. La terciarización empuja a la multiplicación de interacciones entre grupos, a la circulación de productos, a la construcción de redes de intercambio, de alianzas y de circuitos. Sin embargo, el caso de la esposa del informante 2 representa un caso paradigmático de las áreas rurales de Guatemala: la terciarización no está siendo deficiente en el aumento de las interacciones sociales, sino en la ausencia de objetos y capital que pueda articular de manera sólida dichos vínculos comerciales.

Marx se había focalizado en el trabajo asalariado en tanto relación social que organiza las actividades específicamente capitalistas. “Son las condiciones sociales propias de cada época las que hacen que el trabajo en las empresas no sea lo mismo que el trabajo de un reparador que fabrica unas repisas para el uso personal, o el trabajo de un esclavo que realiza el mismo trabajo para su amo (Spurk, 2003: 215.)”

Esta aclaración pretende recordar que las diferentes formas que acuerpan los sistemas productivos, generan espacios y condiciones desiguales. Lo más rescatable de la comparación entre sistemas productivos es la identificación de los mecanismos que tienden a permitir el acceso a ciertos grupos y el bloqueo a otros. Como se había dicho antes (ibíd.: 270), Marx no había predicho el final inevitable del capitalismo, porque este régimen de producción puede siempre encontrar formas nuevas para organizar las contradicciones que existen en su seno. A partir de la información dada por la informante 1, apreciamos bien el juego de intercalar múltiples sistemas

productivos y la búsqueda de adaptación y consolidación de cada uno de éstos. El padre de la informante 1 articulaba la producción agrícola de mercado y el comercio regional a través de la importación de mercadería. Al mismo tiempo incorporaba otros recursos como las relaciones de pertenencia para acceder a capital, tal el caso de su amigo de Salcajá. El informante 2 no menciona la herencia de redes sociales ni de sistemas alternativos, al contrario, opta por incorporar capital especulativo en su agricultura doméstica, por la venta de su fuerza de trabajo, y en el momento de la entrevista iniciaba un proyecto de producción destinado a la exportación. Comenzaban con una propuesta de Plataforma de El Salvador y con un producto experimental.

La función desempeñada por el medio social indica que las personas no se insertan en espacios laborales al azar ni poseen la capacidad de circular a través de todos los nichos laborales. La diversidad de ofertas de empleo cede lugar a los procesos sociales de pertenencia, de socialización y de circunscripción espacial. La primera informante desarrolla su carrera laboral a partir del comercio y el segundo informante la desarrolla como agricultor y jornalero; ambos reproducen los modelos de sus padres, en localidades definidas y con horizontes de posibilidad diferenciados. ¿Es posible aseverar que las trayectorias laborales analizadas son producto de la casualidad?, ¿podríamos afirmar que las carreras laborales se explican a partir de decisiones individuales? Ambos informantes pertenecen a círculos sociales ya establecidos y a procesos productivos de larga data. El capital social y material del cual cada individuo dispone, soporta la configuración de oportunidades.

Fíjese que, le voy a decir, mi papá, por la diversidad que tenía, no solamente en el negocio, son más que todo en la agricultura y como en los fuertes pedidos que venían del extranjero, él sí, en algún momento, necesitó hacer préstamos, pero para las dos cosas, porque la agricultura tiene cosas diferentes que el negocio. En el negocio, entra y sale, esto es una cuestión de darle vuelta al dinero. En cambio en la agricultura no, porque hay un proceso. En el proceso se hace desde el inicio de la siembra y hasta la cosecha, entonces desde la siembra y la cosecha, es sólo gasto. Y después viene la recuperación cuando

llega la venta. Entonces en un tiempo, es cuando mi papá veía la necesidad de hacer un préstamo... Él tenía un amigo en Salcajá, una persona muy buena. ¿Cómo le dijera yo?, con un don de persona, de confianza, y él le proporcionaba los créditos. Fueron más créditos personales que de bancos. Y nos enseñaron que los bancos muy poco iban a hacernos caso para darnos crédito y podernos financiar algo... Usted sabe que con el tiempo la competencia va creciendo, los negocios vamos cambiando de artículos, lo que nos pasó a nosotros, que mi papá tenía artículos de ferretería, pero le gustaba mucho la cristalería y la loza (Informante 1. Mujer indígena, comerciante y docente).

Los problemas más difíciles, por lo menos ahorita, es la mucha carestía de fertilizantes, pues si uno no abona las plantas es poco lo que uno cosecha. Eso es algo que está pasando ahorita y es que el abono está muy caro ya, para abonar una manzana. Se gasta bastante... A veces la mayoría de gente trabaja así; algunos trabajan así con créditos; ellos consiguen fertilizantes, les dan fertilizante, les dan dinero y en el tiempo de la cosecha, vienen a sacar la cosecha, y ya uno se queda con poco; tal vez algunos casi nada. Ajá, dan adelantado el dinero, mientras que salga la cosecha. Ajá, sacan un poquito más. Pero la cosecha ya no es toda de ellos, sino tal vez una mínima parte la que les va quedando por motivo de los fertilizantes tan caros. A la hora de la cosecha ya es una mínima parte lo que va quedando. Como le digo, uno a veces busca ayuda en personas de dinero, pero la verdad es que estas personas no le ayudan a uno sino más bien lo que ellos buscan es salir favorecidas ellas. Es que lo que pasa es que le dan a uno el dinero como préstamo, como financieras; pero, al final de cuentas, uno está trabajando para ellos y eso es lo que uno no ve... A veces se culpa a las autoridades, pero no se sabe definitivamente si por allí será la salida porque la injusticia... Hace como 4 años que salió el primero [hijo mayor], a trabajar, entonces ya no me ayudó tanto. El otro, como años tiene que salió a trabajar también, pero regresa; si no, me manda dinero; él sí me está ayudando... Hay gente que vive alquilando para trabajar y tienen que pagar la renta un poco alto y eso es motivo que tal vez, yo creo que ahí está el motivo de que la gente siempre es..., más viven más pobre cada día (Informante 2. Hombre ladino, agricultor y jornalero).

Los mercados se estructuran fundamentalmente a partir de las desigualdades de las poblaciones. Tales diferenciaciones entre las poblaciones producen espacios de recursos, de control y de apropiación. Leyendo detenidamente los comentarios de los informantes, constatamos dos sistemas productivos diferentes. La diversidad de formas de inserción en el mercado define las oportunidades y las posibilidades de acumulación de renta. El caso de la informante 1 corresponde a una posición de patrono, heredera de todo un andamiaje comercial y de una alternancia con otros sistemas productivos, como es el caso de la producción agrícola. En cuanto al informante 2, inserto en un sistema agrícola doméstico de subsistencia y obligado a vender su fuerza laboral, se encuentra en una posición inestable. Frente a la exigencia de producción agrícola con fines de mercado, no dispone de capital para mejorar las cosechas. “La inserción en el mercado global, donde es posible obtener rentas por penetrar y controlar nichos, puede adquirir varias vías. Sin menoscabo de otras, queremos señalar tres vías: la autónoma, la subordinada y la cooperativa” (Pérez y Mora, 2009: 436). Los nichos de mercado reproducen espacios de control, como observamos en el caso de la informante 1; para garantizarse una posición estratégica entre la competencia, construye redes de solidaridad. En sentido contrario, el informante 2 no dispone de trayectoria alguna de funcionamiento mercantil y su posición de jornalero representa una fase inicial de las relaciones de empleo.

La utilización de créditos para la producción agrícola doméstica es esencialmente un cruce de sistemas productivos, en el cual el cálculo de la renta desfavorece al agrícola. Es un sistema híbrido entre crédito y cultivos tradicionales; es un sistema que desfavorece altamente la mano de obra. El mundo agrario doméstico se estructuró a partir de la tierra y la fuerza de trabajo; elementos foráneos como la circulación de la moneda no pueden hacer otra cosa que desajustar los equilibrios que reproducían las unidades domésticas.

La segunda vía de acumulación es la subordinación de las empresas locales que entran a formar parte de encadenamientos globales, dirigidos por firmas globales. Es dentro de esta lógica de funcionamiento que los excedentes se convierten en apropiables, sin embargo, las rutas son múl-

tiples, están en mutación permanente y son los individuos los que van adaptando sus organizaciones y la disposición de sus recursos.

Aproximándonos a la relación entre sistemas productivos y las diferencias de condición de la población, se señala que el motor del comercio se encuentra en la desigualdad de los valores de intercambio. “Un juego de sumatoria cero es un juego donde la sumatoria de pérdidas y ganancias es igual a cero. Es decir, nadie gana lo que el otro perdería” (Simonnot, 1998: 28). El autor continúa por medio de la siguiente pregunta: Si existiera igualdad, ¿por qué habría intercambio? Si el valor de los productos intercambiados fuera igual, ninguna de las dos partes ganaría con el intercambio. El intercambio sólo puede tener lugar cuando existe una desigualdad según cada una de las partes. La desigualdad de valor es el motor del intercambio y en las narraciones compartidas por los entrevistados se percibe dicho principio. En palabras de la informante 1, incluso en la práctica convenida de prestarse mercaderías con otros establecimientos, el intercambio tenía sumatoria positiva porque la tienda que vendía el producto capitalizaba la renta y garantizaba a su clientela; al mismo tiempo, la tienda que prestaba el producto se garantizaba el sistema de cooperación y reducía las posturas de competencia entre negocios. Algo muy interesante de esta práctica es el comentario: “Yo creo que eso es bastante válido en el comercio y eso hace crecer a la persona, no sólo al negocio sino a la persona”. Esta frase confirma que las relaciones mercantiles son relaciones definidas por el sentido que los interactuantes imprimen al intercambio. Los contenidos adheridos al intercambio, exceden y soportan el funcionamiento de las economías de mercado.

Las prácticas mercantiles son prácticas que incluyen todos los sentidos, subjetivos y objetivos, que cada actor inserta en la interacción. Si la informante 1 adhiere un valor mayor al mantenimiento de las relaciones de solidaridad en contraposición a la rentabilidad por la venta de ciertos productos, esto explica la valoración subjetiva que produce una diferenciación base para el intercambio. En el caso del informante 2, es evidente que el intercambio de crédito por productos agrícolas es desigual. El producto agrícola está compuesto de un precio de mercado variable, de un capital de trabajo (tierra, instrumentos y fuerza de trabajo) y de un ciclo agrícola.

Estos componentes son difícilmente correlativos con el precio de mercado y originan un intercambio esencialmente desigual: “Pero, al final de cuentas, uno está trabajando para ellos y eso es lo que uno no ve”. La noción de igualdad en el intercambio es simplemente una práctica de simplificación (Simonnot, 1998: 48). En un intercambio de mercado, las ganancias de un individuo nunca son suficientes para compensar las pérdidas del otro. Las posibilidades de crear un juego de suma positiva para ambos participantes sigue siendo una utopía. En todo caso, el intercambio puede generar un juego de suma positiva, pero son las diferencias de valoración de los diferentes componentes del intercambio las que participan en la compensación.

El poder, siendo creado esencialmente en las relaciones sociales como una relación y no como una entidad aislable, se integra a las reglas de los juegos sociales. Los sistemas de intercambio se estructuran a partir de reglas y llevan implícitamente grados de coacción. Por ejemplo, la regla que imposibilita la ruptura de la relación y la determinación de compromisos, cristaliza posiciones sociales en el tiempo. En otras palabras, los mercados tienen la capacidad de articular temporalmente las desigualdades, los recursos y los excedentes. El intercambio, únicamente en apariencia, es una interacción entre iguales y libres; en otro sentido, el intercambio mercantil opera reglas y tipos de poder. “Fueron más créditos personales que de bancos. Y nos enseñaron que los bancos muy poco iban hacernos caso para darnos crédito y podernos financiar algo...”, “algunos trabajan así con créditos; ellos consiguen fertilizantes, les dan fertilizante, les dan dinero y en el tiempo de la cosecha, vienen a sacar la cosecha, y ya uno se queda con poco...”.

Aquellos elementos que representan incertidumbre para algunos individuos son fuentes de poder para otros. Los individuos estamos todos inscritos en campos estructurados de forma desigual y la pertinencia de nuestros recursos depende del tipo de situación que se desee resolver. En las dos citas anteriores observamos cómo el capital financiero puede encontrar un cauce real para la explotación agrícola en el oriente del país y cómo fue negado para la importación de productos del extranjero. El capital financiero es hoy uno de los factores centrales de la creación de incertidumbre e interdependencias. El poder en el mercado obedece

a la movilización de fuentes de incertidumbre, es decir, al control de los recursos y de la relación entre éstos y los individuos.

El poder, en términos weberianos, se entiende como las posibilidades de recibir obediencia, como la imposición de la voluntad de un sujeto sobre otro y como los márgenes de libertad de los cuales dispone un individuo dentro de una relación de poder. La fuerza, la riqueza, el prestigio, la influencia, la autoridad, etc. (Friedberg, 1997: 143), son todos recursos que intervienen para dar o restringir márgenes de acción, en mayor o menor grado. “Fueron más créditos personales que de bancos. Y nos enseñaron que los bancos muy poco iban hacernos caso para darnos crédito y podernos financiar algo...”. “Ustedes tienen un paquete de tira bordada blanca, ¿nos pueden prestar uno? Agarrábamos el paquete y se los dábamos, entonces ellos vendían...”. “Fuimos alimentando eso y eso nos ayudó a no tenerle miedo a la competencia... Y nos ayudábamos con Q 2 000, con Q 3 000 y si eran Q 5 000 entonces Q 5 000...”. “Ese periodo duró acerca de unos 30 años...”. Yo creo que eso es bastante válido en el comercio y eso hace crecer a la persona”. Todos estos extractos evidencian los márgenes que los actores van construyendo dentro de sus organizaciones y cómo establecen los diferentes tipos de poder. Ante la imposibilidad de acceder a créditos formales, vía los bancos comerciales, el padre de la entrevistada activa otras relaciones de amistad que le posibilitan el acceso a capital. Posteriormente, los empresarios entran en acuerdos y apoyos mutuos, tienen intereses comunes y pueden desarrollar estrategias solidarias para darle estabilidad a sus actividades. La frase “yo creo que eso es bastante válido” confirma que, más allá de las estrategias empresariales existen procesos de dotación de sentido que fundamentan las interacciones y los intercambios. “El sentido no decide sobre la existencia de un evento, sino sobre la toma del acto, a partir del campo del lenguaje y de la iniciativa humana” (Zarifian, 2003: 117).

Las estrategias son esquemas de acción que no disponen de estructuras fijas o de modelos particulares de razonamiento. “Está buscando los medios para ver cómo podemos comercializar eso... tenemos que hacerlo así juntos. Porque sería bueno así, pero como, ya para hacer un negocio, uno solo ya así le cuesta... obligadamente lo tuve que hacer por motivo de que

yo me casé, la familia y todo eso.” Estas transformaciones del contexto, la apertura de mercados, los modelos de producción cooperativa, el crédito para la producción doméstica, etc., adjuntan múltiples procesos y exigen de los actores estrategias híbridas para la participación socioeconómica. Las estrategias laborales no son unívocas, la gran diversidad de formas de trabajo que encontramos en los sectores informales demuestra la flexibilidad de las estrategias y la multiplicación de formas de insertarse en los flujos económicos. El informante 2 comenta que la secretaria de la organización se encontraba en búsqueda de una estrategia comercial para poder aumentar la rentabilidad del producto. Por otro lado, el informante es consciente de la imposibilidad de comercializar él mismo la fruta noni. Posicionándose desde sus compromisos familiares, decide abandonar sus prácticas agrícolas domésticas y de subsistencia; se vincula con organizaciones cooperativas, articula actividades comerciales informales realizadas por su esposa, rompe con la reproducción del modelo doméstico en la segunda generación y aprueba que sus hijos vayan a trabajar a otros lugares. En otras palabras, los individuos innovan estrategias sociales y económicas que, a medida que demuestran cierta eficacia, se estabilizan. Los grupos sociales contraponen estrategias, recursos materiales y simbólicos; y bajo dicha contraposición se recrean nuevas modalidades de integración y de exclusión.

Los informantes describen cómo se adaptan a la demanda global de frutos exóticos a través de organizaciones cooperativas; cómo se ajustan a las restricciones de capital formal; cómo se establecen acuerdos de interés entre empresarios frente al riesgo de la competencia; cómo se adapta el capital local bajo forma de créditos a pequeños agricultores y cómo se transforman los modelos familiares frente a la conjugación de sistemas alternativos. Las formas del poder se desplazan como el correlativo perfecto de los cambios en las organizaciones productivas. Los flujos mercantiles vuelven más sutiles las formas de poder debido a los encadenamientos horizontales no jerárquicos, a la circulación instrumental y a la volatilidad de las relaciones sociales.

Mi papá nos mandaba a hacer las tareas... cuando estudiábamos, no estudiábamos hacíamos las tareas en una mesa, sentadas sino que encima del mostrador, haciendo las tareas, que si venía la gente... A la edad de 15 años yo tomé responsabilidad del negocio... Luego yo seguía con el negocio con mi papá, porque me dediqué a trabajar independientemente. Siempre estuve pendiente de las cosas que estaban pasando acá, pero sí salí a trabajar. Le dije a mi papá: "Yo quiero trabajar", porque yo sí visitaba a los clientes de mi papá y tomé el negocio de ambulante no más de cinco años... En el tiempo en que estaba estudiando en la universidad, en el año de 1980 hasta 1987. Mis trabajos no duraron mucho tiempo, duraron 6 meses. Interinato en la fábrica Sportex, de 5 meses, después me ofrecieron la oportunidad de quedarme, pero no la vi tan buena... Luego, me ofrecieron el trabajo en Cantel, pero cuando me ofrecieron el trabajo de Cantel, a mí me gustaba mucho la producción, me gustaba mucho ver todo esto... Trabajé en la fábrica Zepelin, fábrica Sportex, en la fábrica Cantel... (Informante 1. Mujer indígena, comerciante y docente).

No, casi en ese tiempo no había escuela. Las escuelas estaban casi sólo en el pueblo, en las aldeas no habían escuelas. Nosotros nos crecimos sólo en el trabajo en el campo y así fue todo el proceso de nuestra vida, nuestra juventud fue casi sólo trabajo. Nosotros siempre trabajábamos allí, porque siempre nuestro papá nos mantenía trabajando todo el tiempo. Nosotros, como teníamos algo de comidita, no salíamos a trabajar casi lejos. Salimos cuando ya teníamos como 15 años, para arriba, allí comenzamos a salir... La primera vez que yo salí fuimos a un lugar que se llama Santa Rosita, aquí por Amates. Allí fui la primera vez que salí. Fuimos a trabajar en aporreo de frijol y tapiscar maíz, no, ayudando a otras personas, ya fue ganando, a jornalear. Nos pagaban como a seis quetzales el día. Esa fue la primerita vez que yo salí. De allí empecé a salir a otros lugares, empecé a salir aquí para Petén. Chapodar potreros, chapodar para sembrar milpa, era jornaleando. Allí ya me pagaban 10 quetzales... Ya a los veinte años, después que mi mamá murió, ya no quise trabajar con él [padre], me aparté a trabajar. Yo solo trabajaba, hacía mi manzana de milpa, mi frijol. Ya de los 20 años ya salía a todas partes, me fui a cortar café a las fincas. Siempre regresaba a la casa con mis centavitos, nunca salí yo a estar por gusto en otro lugar. Cuando salía, era a buscar trabajo y a trabajar. Tuve una temporadita

con unos familiares por Río Dulce. Desde eso, ya casi no trabajaba tanto en la aldea, solo pasaba ambulante. Era para ir pasándola. Yo solo ganaba para vestirme, para ir pasándola. Yo tenía patronos, alguna necesidad yo conseguía con ellos. Después me quedaba yo pagando... (Informante 2. Hombre ladino, agricultor y jornalero).

Al observar las carreras laborales de ambos informantes encontramos dinámicas diferentes: para la informante 1, una alta movilización, un cambio permanente de esferas productivas y un constante ascenso social. Para el informante 2, una permanencia en las mismas actividades relacionadas con la producción agrícola, las mismas esferas laborales y una estática de su posición jerárquica en la sociedad. Un primer elemento importante son las incorporaciones iniciales a las economías familiares. Para la informante 1, la incorporación inicial en la producción doméstica es una estrategia de expansión del negocio del padre y un mantenimiento de múltiples sistemas. Para el informante 2, la incorporación inicial es un modelo de producción de subsistencia y de reproducción sociocultural. El cambio cualitativo de un sistema reproductivo a un sistema de acumulación modifica la naturaleza de las relaciones de trabajo. La primera informante recupera prácticas rentables de venta y de circulación de productos, mientras que el segundo informante es capacitado por el padre para garantizar su subsistencia y, posteriormente, él decide vender su fuerza de trabajo como jornalero.

Cuando se habla de la flexibilidad de las formas productivas, se habla precisamente de la recomposición de los factores de trabajo, entre ellos la mano de obra y los recursos. La informante 1 representa el caso típico de un individuo que adaptó sus actividades económicas a una constante reconfiguración. Podemos identificar a simple vista, siete modalidades laborales diferentes y en algunos momentos cruces de modalidades productivas: empleada en el comercio de su padre, vendedora ambulante, profesora universitaria, auditora en la industria textil, docencia a nivel medio, consultora en organizaciones de desarrollo y propietaria de almacén. El informante 2 representa el caso de un trabajador agrícola que estabilizó sus prácticas laborales y nunca logró articularse ventajosamente a las

transformaciones de su contexto. Esencialmente presenta dos actividades laborales: economía doméstica de subsistencia y la venta de su mano de obra en calidad de jornalero. En el momento de la entrevista había regresado a la producción doméstica y su única asistencia externa la componían los aportes monetarios de sus dos hijos.

La estructuración de las actividades laborales crea, en cada periodo, márgenes y límites; cuando un individuo cambia de actividades de trabajo, esencialmente rompe los vínculos que lo ataban a dicha estructura. En el caso de la informante 1, la inestabilidad laboral obedece a una lógica de ascenso permanente, de movilidad de nichos sociales; sin embargo, el espacio socioprofesional denso de Quetzaltenango le ha permitido yuxtaponer círculos de pertenencia y de reconocimiento. Su participación en la Cámara de Comercio, en los círculos industriales y en centros de educación media le permite una circulación eficaz. Ahora bien, cuando las diferentes etapas de la carrera laboral pertenecen a un mismo oficio, suele producirse una capitalización de las experiencias. Debido a su permanencia en el área de auditoría y contabilidad, la informante 1 ha podido hacer una acumulación eficiente de sus momentos de empleo. Contrariamente, el cambio de trabajos en poblaciones de baja cualificación representa fracturas temporales y sociales. El informante 2 pone en evidencia el caso típico de la agroexportación y su histórico matiz de industria explotadora que nunca ha fidelizado a su mano de obra, nunca la ha capacitado, no se ha tecnificado y nunca se ha obligado a mejorar sus procesos productivos de base. En otras palabras, el informante 2 se insertaba y se distanciaba anualmente, creaba y fracturaba su carrera laboral. Estas carreras laborales responden a contextos pre-modernos donde los individuos son los únicos portadores de sus historias, donde no existen posibilidades de especialización continua y donde la división social del trabajo no produce estabilidad de funciones.

Al continuar con la trayectoria laboral del segundo informante vemos una alta fragmentación, a pesar de mantenerse siempre dentro de la misma actividad. Los periodos de trabajo demuestran etapas segmentadas; contratos de trabajo débiles y de finalización *cuasi* inmediata. Las prácticas de pago a destajo, comentadas en referencia con las fincas de café, son

prácticas mercantiles que desestructuran los procesos de acumulación, de estabilidad, de especialización y validan fuentes de explotación. Los grandes avances en materia de derechos laborales encuentran su más fuerte antítesis en las palabras del informante 2. Las empresas de producción agrícola para la exportación operan aún bajo principios de corrosión social que no permiten transformaciones de las regiones productoras, es decir, bloquean transformaciones de las formas de vida de sus trabajadores.

Los trabajadores no construyen sus oportunidades laborales en vacíos sociales, todo lo contrario, ellos son incorporados en oportunidades vehiculadas por redes familiares, de amistad, profesionales, políticas, etc. El capital social del cual cada individuo dispone, es un factor central para la comprensión de los recursos que un individuo puede movilizar. La reducción de la incertidumbre está en perfecta correlación con el capital social. Los espacios de sociabilidad, el entorno y la acumulación de relaciones sociales producen modificaciones en la "oferta" y "demanda" de trabajo, en las expectativas y en la percepción de las oportunidades.

En el caso de la primera informante, observamos un capital social eficaz en la obtención de oportunidades de trabajo y en la estabilidad de la empresa. Redes sociales que facilitan el acceso a mercancías, redes de proveedores y de clientes, creadas por el padre y que fueron recuperadas y expandidas. La formación para la administración de las ventas es proporcionada en términos familiares. En otras palabras, la informante gozó, desde sus primeras experiencias laborales, una socialización en el mantenimiento de sus redes comerciales y bajos niveles de incertidumbre. Posteriormente, debido a su formación universitaria, logra insertarse en varias industrias textiles y gracias a sus empleos paralelos, decide los ámbitos de su preferencia. En otras palabras, su proceso de profesionalización le permitió estructurar nichos de trabajo futuros, al interior de la universidad, de la empresa privada y en establecimientos de educación media. Finalmente, conjuga sus actividades de enseñanza a nivel medio y superior, con el almacén.

La alta fragilidad en la cual se encuentran los sistemas productivos tradicionales hace que las nuevas formas de organización de los recursos los desarticulen y vuelvan ineficaces sus estrategias productivas.

Los modelos de trabajo que tienen procedencia y arraigo local, tal es el caso del informante 2, son susceptibles de volverse inoperantes frente a modelos globales. En los sistemas productivos domésticos, las zonas de poder tienen un carácter familiar, las zonas de incertidumbre material están definidas por los ciclos de la naturaleza y los márgenes de autonomía están definidos por la pertenencia comunitaria. En una segunda etapa de su carrera laboral, el informante 2 entra en relaciones de empleo como jornalero. Es evidente que las zonas de poder y de autonomía, en tal condición, son mínimas y las zonas de incertidumbre crecen exponencialmente. Según él afirma:

Yo tenía patrones, alguna necesidad yo conseguía con ellos. Después me quedaba yo pagando... la única diferencia es que las fincas de café es conforme uno aumente el trabajo; si uno aumenta en el trabajo, así le pagaban... Tuve una temporadita con unos familiares por Río Dulce... Nosotros siempre teníamos terrenos para trabajar, nosotros trabajábamos bastante. Cosechábamos maíz y frijol, cosechábamos algo regular, nunca nos faltó nada.

Este informante no dispuso de un capital social más allá de su sistema local, excepto por unos familiares que le proporcionaban oportunidades de trabajo o de empleo en Río Dulce. Su limitado capital social restringió sus oportunidades y quedó agregado a su agricultura de subsistencia.

#### REPRESENTACIONES SOCIALES

Frente a las preguntas: ¿por qué ciertos grupos se encuentran confinados en posiciones periféricas del mercado laboral?, ¿por qué actúan de tal forma?, Douglas insiste en la capacidad de legitimación que tienen las instituciones sociales sobre las representaciones que los individuos poseen. Las instituciones tienen la capacidad de organizar la información. “Así como la racionalidad humana tiene sus límites, es pertinente pensar la organización institucional como un medio para suplantar los límites de la racionalidad (Douglas, 2004: 81)”. Las configuraciones de poder en los mercados construyen sujetos y posiciones “naturalizadas”. La diferen-

ciación de condiciones en el mercado es sostenida por clasificaciones y dispositivos culturales que legitiman dichas realidades. La naturalización de las desigualdades provee una previsibilidad al comportamiento de los participantes.

La existencia de barreras de entrada al mundo laboral formal se decantó en una creación de nichos laborales desiguales y en una generalización de categorías asimétricas. Las dificultades de acceso a las esferas productivas se traducen en segmentaciones grupales que se diferencian por género, la etnia, la clase, raza, etc. La naturalización de las diferencias da el soporte para estructurar relaciones desiguales. Todas las desigualdades permiten cristalizar vínculos que cierran los grupos y favorecen a la cohesión. Para Douglas, la formación de vínculos sociales y la formación de conocimientos significan un solo proceso sociocognitivo. La génesis de las relaciones sociales es la génesis de las categorías colectivas, no podemos relacionarnos con otros si no disponemos de categorías que medien las relaciones. La creación de grupos y la formación de categorías no deben de separarse, las nomenclaturas y las clasificaciones de orden del mundo son racionalidades instituidas.

Yo pienso que eso viene de esa raíz, y que como que, que le robaron espacio a la gente indígena para su crecimiento, pero vuelvo a lo mismo, al decir que si después hubieron cambios en donde se dio el lugar, también para la participación de la gente indígena, también, no se aprovechó. Los que pudieron aprovechar lo hicieron y los que no, pues se quedaron, y eso así, si hubiera sido un aprovechamiento total, yo le aseguro que en Guatemala no habría tanta pobreza como hay, si se hubiera aprovechado ese espacio... Yo digo, que siempre en el negocio hay malos momentos y buenos momentos, pero yo pienso que a raíz de que mi papá nos enseñó, no solamente a trabajar y a quedarnos como responsables del negocio. Yo digo que lo que le decía al inicio, uno debe trazarse metas, motivos en la vida, yo pienso que lo más importante en la vida es querer salir del medio donde estoy y querer crecer... (Informante 1. Mujer indígena, comerciante y docente).

Porque aquí personas que manejen dinero no hay. Aquí sólo toda la gente dedicada... aquí el que no sale a ganar, pero trabaja solo sosteniéndose sólo de la aldea, sólo con el trabajito que hacen... Que hay gente clasificada y todos se dedican al negocio, gente de dinero ya están en esos medios. Usan carros, todos se dedican al negocio y viven ahí por la frontera, allí se mueve bastante dinero... Tal vez se da por, como aquí la mayor parte de la gente no cuenta con terrenos propios para trabajar, algunos sí tienen sus parcelitas, pero hay gente que vive alquilando para trabajar y tienen que pagar la renta un poco alto y eso es motivo que tal vez, yo creo que ahí está el motivo de que la gente siempre es, viven más pobre cada día... Pues para mí no sería justo de que hubiera tanta gente pobre, pero la realidad es que no sabemos cómo salir de ahí pues, porque a veces se ha luchado pero no hemos podido alcanzar a superarnos un poco. Uno a veces lucha por ver si sale de la pobreza... Pues yo pienso que sí, porque vivir en la pobreza no es muy justo. Sería bueno tener una salida, salir de la pobreza; pero, como le digo, por muchos esfuerzos que uno hace, no encuentra salida, porque uno no cuenta con fondos, con recursos para seguir adelante. Creo que podríamos, pero para mí no sería justo que uno viviera así, porque debería de vivir más o menos, aunque no ricos, pero un poco superaditos para poder tener (Informante 2. Hombre ladino, agricultor y jornalero).

Las racionalidades instituidas operan a través de las categorías que han sido naturalizadas y se convierten en partes del orden del mundo. Las similitudes que se encuentran en las relaciones sociales, no son similitudes que podamos adjudicar a los individuos en sí mismos, son esquemas coherentes de clasificación que nos permiten operar en un mundo práctico. Las desigualdades entre grupos sociales, definidos por pares categóricos basados en género, etnia, territorio, etc., son desigualdades naturalizadas, compartidas y justificadas por los órdenes mercantiles predominantes. Para la primera informante existe una serie de factores que explican la pobreza y la riqueza de las personas. Es interesante observar la articulación que se produce al incorporar factores históricos, hitos temporales, atributos individuales, actitudes como el conformismo y esfuerzos de superación.

Todas estas variables se ordenan para generar explicaciones de la pobreza y de la riqueza.

Naturalizar significa compartir con otros actores relaciones y posiciones subjetivas. Naturalizar la pobreza o la riqueza significa darle sentido a la experiencia de la relación con los recursos. El segundo informante propone una lectura diferente de los factores de la pobreza, una lectura de tipo colectivo, con referencia a la ubicación geográfica en donde la riqueza está concentrada por zonas. El informante comenta también sobre prácticas generadoras de pobreza y reconoce el límite de representarse otros factores de su situación. Estas explicaciones que todos los sujetos se dan a sí mismos permiten ordenar las experiencias individuales y las dotan de estabilidad.

Las representaciones sociales son ejercicios de interpretación que hacen los actores de sus propias experiencias, son reapropiaciones subjetivas de significados. Comprender los discursos de estas personas no significa comprender las causas de la pobreza ni de la riqueza, no; dichas representaciones nos permiten comprender la asignación que cada actor hace de su experiencia a la construcción de causalidades. La gran facultad de las representaciones sociales es la creación de pensamientos comunes, de normas y de mitos que regulan y legitiman los comportamientos del grupo (Giust-Desprairies, 2003: 341). El sujeto ya no es una sustancia, sino un lugar de encuentro de fuerzas que le permiten producir sentidos y renovar vínculos. Para el caso del segundo informante apreciamos un posicionamiento comunitario, por definición, constituido de interacciones primarias plurívocas. Los miembros de la comunidad comparten sus creencias y valores, y es allí precisamente en donde los grupos encuentran su cohesión interna.

Una diferencia marcada entre los dos discursos es el refuerzo de los factores de pobreza y riqueza de tipo individual. Para el caso de la primera informante: “uno debe trazarse metas, motivos en la vida, hay una especie de decir... no crecer, de decir yo soy así, porque así en un aspecto de no tener un compromiso de crecer, entonces, pues ni modo se queda así porque no hay esa ilusión, entonces se crea un modelo”. Y de los factores de tipo comunitario, para el segundo informante: “Pues para

mí no sería justo de que hubiera tanta gente pobre, pero la realidad es que no sabemos cómo salir de ahí pues, porque a veces se ha luchado, pero no hemos podido alcanzar a superarnos un poco. Uno a veces lucha por ver si sale de la pobreza...”. La estabilidad cognitiva que todo individuo necesita está mediada por una actividad clasificatoria del plano social. Las instituciones, en nuestro caso las convenciones que estructuran la esfera mercantil, crean zonas de luz y de sombra, aclaran ciertos eventos y oscurecen otros.

Las categorizaciones institucionales tienen la gran virtud de dotar de coherencia a la realidad y de crear sistemas que armonizan las interacciones. Por ejemplo: la relación de propiedad entre un sujeto y un objeto ya no es un problema central de nuestra época, ésta se respalda en convenciones expandidas a nivel global por medio del concepto de propiedad privada. La justicia también ha sido naturalizada como un sistema que da coherencia a las relaciones interpersonales y que crea correspondencias con otros principios, generalmente aceptados. En otras palabras, los individuos se dotan de representaciones y crean explicaciones que ordenan sus prácticas. La informante 1 enfatiza la necesidad de todo actor social de proponerse metas, de estar en búsqueda de objetivos, de querer superar las condiciones en las que se vive. Este discurso individualizado, el cual goza de auge dentro de las técnicas empresariales contemporáneas y ha sido refinado por los administradores de recursos humanos, posiciona los esfuerzos del individuo en el centro de todos los sistemas sociales. Es evidente que tal representación no es una construcción individual, es un imaginario que goza de gran aceptación en los círculos liberales.

En el caso de la primera informante podemos comparar las dos expresiones siguientes y ver la coherencia de su discurso: “no crecer, de decir yo soy así, porque así en un aspecto de no tener un compromiso de crecer” y «Yo reniego el hecho de que el gobierno de nuestro país colabore con Q 300 a las familias pobres. ¿Por qué no les da una fuente de trabajo en vez de darles Q 300?». Este tipo de representaciones sirven de trasfondo de las relaciones sociales con otros grupos y con los recursos. Esta versión meritocrática del esfuerzo es el fundamento de políticas empresariales y de administración de recursos.

Otro de los grandes alcances de las representaciones es su poder unificador de roles, de lógicas y de coherencia. Los procesos de legitimación de las reglas de lo social descansan sobre los mitos y sobre pruebas de eficacia. Cuando una comerciante de alto perfil afirma que el factor central de su ascenso social ha sido su esfuerzo individual y nos comprueba una trayectoria laboriosa, todos los elementos de su trayectoria cazan. Al mismo tiempo los discursos tienen límites y es obligatorio reconocer que la realidad no se construye esencialmente por el discurso. La realidad es dialéctica y se evidencia que ciertas trayectorias laborales producen cierto tipo de representaciones sociales. Al leer con detenimiento el discurso de los informantes, observamos que las diferentes realidades sociales plantean inconsistencias entre los procesos reales y las representaciones. La realidad y las representaciones no progresan de forma paralela, por esta razón, los individuos se ven obligados a modificar sus representaciones para que éstas puedan conciliarse con las escenas sociales.

El informante 2 es honesto en su discurso cuando plantea un vacío de representaciones: “Como le digo, por muchos esfuerzos que uno hace, no encuentra salida... Pero no se sabe definitivamente si por allí será la salida porque la injusticia, a veces, uno confía a veces en las autoridades, pero no está la solución allí...”. Las representaciones nos permiten tener lecturas sobre el devenir, sobre el pasado y sobre cómo debe proyectarse cada individuo en los espacios sociales. En el caso de este informante, su discurso revela una especie de acomodamiento y resignación ante las condiciones del contexto. El informante es incapaz de darse a sí mismo una representación de la relación con su medio, de su condición de pobre y de las vías de cambio. Toda organización social dispone de una dimensión ideológica y de una dimensión imaginaria para representarse y para pensar su relación con el entorno. La informante 1 concentra en los esfuerzos individuales las posibilidades de cambio y las proyecciones de superación. El informante 2 hace cristalizar los procesos sociales y vuelve comunitaria su representación. Comparando ambos discursos se constata una visión dinámica e individualizada contra una visión estática y colectiva.

Cornelius-Castoriadis apuntaba a la ideología como el decantado racional de los imaginarios sociales, es decir, la puesta en orden, caracterizada

por una adhesión de los individuos hacia dimensiones de deseo que regulan los comportamientos sociales y la exclusión legítima de otros comportamientos. Los discursos de ambos informantes están estructurados, aprehenden sus trayectorias laborales y ordenan las experiencias venideras. Lo más importante de las representaciones sociales es que crean configuraciones relacionales y moldean las interacciones entre individuos.

El informante 2 dijo: “nunca nos faltó nada”, expresando una construcción de expectativas y de representaciones mentales que corresponden a un estilo de vida agrícola y doméstico; expectativas que nunca entraron en crisis frente a los cambios en el contexto. Los medios sociales que acuerpan las carreras laborales juegan un papel importante en la construcción de las expectativas de los individuos. La búsqueda de nuevas oportunidades o de satisfactores de las expectativas representa procesos de legitimación que promueven la discontinuidad o la permanencia en los medios sociales. Es muy importante reconocer que los grandes cambios históricos y sociales no residen ni en los individuos, ni en los sistemas productivos, sino en la interacción de ambos factores y, por vía de dicha interacción, los individuos interiorizan nuevos horizontes de expectativas.

Los cambios en las estrategias de trabajo son reorganizaciones de las expectativas. Un sistema productivo estable es aquel que construye expectativas en sus miembros, que reproduce estrategias de operación, que organiza los recursos y legitima su *modus operandi*. Desde una lectura detallada de los procesos locales, nos percatamos del peso central que cobran las representaciones en el comportamiento de los individuos. La socialización primaria en el trabajo instituye representaciones que legitiman o no las formas de trabajo. Existen también grupos de trabajadores que estabilizan desde muy temprana edad sus expectativas laborales y sus expectativas de ascensión social. Los criterios de satisfacción tienen una utilidad práctica: la percepción de oportunidades, de modificaciones o de satisfactores en el ambiente. Socialización, comunicación y conocimiento son los tres factores que construyen, de forma paralela, las representaciones sociales de los individuos.

## CONCLUSIONES

Una primera constatación indica una relación muy estrecha entre medio social de pertenencia, nichos laborales y representaciones sociales. El concepto de mercado de trabajo, como una entidad “abierta y transparente”, debe abordarse desde el medio social del individuo. La primera informante desarrolla su carrera laboral en el comercio y el segundo la desempeña como agricultor y jornalero; ambos reproducen los modelos de sus padres. La pregunta que emerge es: ¿qué ponderación pueden ejercer las decisiones “individuales” dentro de las trayectorias laborales sabiendo que contexto, individuo y representaciones conforman un tipo de unidad? Ambos informantes pertenecen a medios sociales establecidos de larga data, en donde los diferentes tipos de capital tienen una adscripción cultural.

Es necesario resaltar la importancia del medio social a partir del cual el individuo inicia su carrera de trabajo. Inserto en un contexto concreto, el actor genera expectativas finitas que lo proyectan hacia la búsqueda de nuevas oportunidades o hacia la satisfacción de expectativas construidas dentro de su medio. Esta inserción inicial es sustancialmente diferente si el individuo vive rodeado de un sistema comercial regional, de un sistema micro empresarial informal o de un sistema agrario de subsistencia. La evaluación de la legitimidad de las actividades productivas comienza con las socializaciones primarias; las modalidades de trabajo se naturalizan y se clasifican como legítimas y no legítimas.

Las socializaciones laborales, en particular las socializaciones laborales primarias, construyen representaciones legítimas e ilegítimas del trabajo. Desde temprana edad, las expectativas y las visiones de ascensión social permiten que los individuos operen prácticamente sus decisiones. Los criterios de satisfacción se convierten en unidades prácticas para la percepción de oportunidades y de satisfactores.

El mundo agrario doméstico estructura representaciones tradicionales; el mundo comercial regional construye flujos y reestructura la asignación de los recursos. La circulación de la moneda no puede hacer otra cosa que desajustar ciertos mundos y reestructurar otros. La economía doméstica

de subsistencia representa un sistema productivo que posiciona a los individuos en una significativa desventaja frente a otros sistemas contemporáneos. Los sistemas productivos poseen temporalidades y momentos, sin embargo, la dinámica del comercio mundial actual exige cambios en las formas de operación.

## BIBLIOGRAFÍA

- Croizier, Michel y Erhard Friedberg (1977), *L'acteur et le Système*, Editions Seuil, Paris.
- Douglas, Mary (2004), *Comment pensent les institutions?* La Découverte, Paris.
- Instituto Nacional de Estadística (INE) (2003), *Características de la población y de los locales de habitación censados. Censos Nacionales XI de Población y VI de Habitación 2002*, UNFPA, Guatemala.
- Elias, Norbert (1997), *Logiques d'exclusion*, Fayard, Paris.
- Flament, C. y Michel-Louis Rouquette (2003), *Anatomie des Idées Ordinaires. Comment Etudier les Représentations Sociales*, Armand Colin, Paris.
- Friedberg, Erhard (1997), *Le pouvoir et la règle*, Editions du Seuil, Paris.
- Fundación Friedrich Ebert Stiftung (2000), *Poder Local*, Materiales de Estudio y Trabajo núm. 31, Guatemala.
- Giddens, Anthony (1994), *Les Conséquences de la Modernité*, PUF, Paris,
- Giust-Desprairies, Florence (2003), *L'imaginaire Collectif*, Erès, Coll. Sociologie Clinique, Ramonville Saint-Agne.
- Gutiérrez, Roberto y Miguel Chavarría (2007), "Mecanismos Legales para Impulsar los Negocios Informales", ASIES y Legal Empowerment, Quetzaltenango.
- Laville, J. (2005), *Sociologie des Services*, Erès, Paris.
- Mercier, Delphine (2010), Conferencia "El capitalismo de las fronteras. Una nueva división internacional del trabajo", 7 de abril de 2010, FLACSO-Guatemala.
- Bajo la dirección de Mercure, Daniel y Jan Spurrk (2003), *Le travail dans l'Histoire de la Pensée Occidentale*, Les Presses de L'Université Laval, Québec.
- Meillassoux, Claude (2005), *Femmes, Greniers et Capitaux*, L'Harmattan, Condé-sur-Noireau.

- Pérez S., Juan Pablo y Minor Mora Salas (2009), "Excedente económico y persistencia de las desigualdades en América Latina" en *Revista Mexicana de Sociología*, año 71, núm. 3, julio-septiembre.
- Pérez S., Juan Pablo et al. (2010), "... te das hasta donde te aguantas" (In)tolerancia hacia las desigualdades de excedente en Centroamérica, FLACSO, San José, Costa Rica.
- PNUD. Informe Nacional de Desarrollo Humano 2007/2008, Guatemala.
- Simmonot, Philippe (1998), *39 Leçons d'Economie Contemporaine*, Folio, Gallimard, Saint-Amand.
- Stoobants, M. (2002), *Sociologie du Travail*, Nathan, Paris.
- Sztompka, P. (versión en Español de Ángel Rodríguez) (1995), *Sociología del Cambio Social*, Alianza Editorial, Madrid.
- Wallerstein, Immanuel (1996), "¿El fin de qué modernidad?" en *Revista Pasos*, núm. 64, Departamento Ecuménico de Investigaciones, San José, Costa Rica.
- Zarifian, Philippe (2003), *A quoi sert le travail?*, La Dispute/Snédit, Paris.

#### REFERENCIAS ELECTRÓNICAS

- Coefficiente de Gini. [http://es.wikipedia.org/wiki/Coefficiente\\_de\\_Gini](http://es.wikipedia.org/wiki/Coefficiente_de_Gini)
- Cultivo de noni. [http://es.wikipedia.org/wiki/Morinda\\_citrifolia](http://es.wikipedia.org/wiki/Morinda_citrifolia)
- Municipalidad de Camotán. [http://www.tumunicamotan.com/u\\_geografica.htm](http://www.tumunicamotan.com/u_geografica.htm)

#### NOTAS

<sup>1</sup> El siguiente análisis surge como un aporte paralelo al estudio dirigido por Juan Pablo Pérez Sáinz y Mynor Mora Salas sobre las desigualdades de excedente en Centroamérica y las capacidades de mercado. La investigación fue desarrollada en el marco del programa centroamericano de ciencias sociales de FLACSO, bajo los auspicios de ASDI. Pérez Sáinz, 2010.

<sup>2</sup> Los acuerdos de Paz en Guatemala representan un ciclo acotado de diálogo entre la Unidad Revolucionaria Nacional Guatemalteca y el Estado de Guatemala, en donde participaron diferentes sectores del país: el ejército, las Iglesias, la sociedad civil, etc. En términos generales se produjeron los criterios para un cese al

fuego, las directrices de nación para evitar el conflicto y los principios para una cohabitación pacífica.

<sup>3</sup> El Coeficiente de Gini mide la desigualdad de la renta y se utiliza normalmente para medir la desigualdad en la distribución de los ingresos. El coeficiente de Gini es un número entre 0 y 1, en donde 0 corresponde a la perfecta igualdad (todos tienen los mismos ingresos) y 1 corresponde a la perfecta desigualdad (una persona tiene todos los ingresos y los demás ninguno). En el año 2007 era 0.50 el índice de Gini de Guatemala, 0.465 para Costa Rica y 0.525 para El Salvador. La peor distribución registrada en ese momento era Namibia con un índice de 0.707 y la distribución más equitativa tocaba a Suecia con 0.23.

Fecha de recepción: 30 de julio de 2010

Fecha de aceptación: 30 de noviembre de 2010