

trabajo

Año 2, N° 3
enero-junio del 2000
Segunda época

MIGRACIONES Y MERCADOS DE TRABAJO



Director

Enrique de la Garza Toledo

Subdirector

Alfonso Bouzas

Comité de Redacción

Ilán Bizberg
Mónica Casalet
Jorge Carrillo
Carlos García
Fernando Herrera
Javier Melgoza
Pedro Moreno
María Teresa Rendón
Carlos Salas
Daniel Villavicencio

Comité Editorial:

Humberto Muñoz (UNAM), Francisco Zapata (Colmex), Fernando Cortés (Colmex), Orlandina de Oliveira (Colmex), Vania Salles (Colmex), Víctor Manuel Durand Ponte (UNAM), Angélica Cuellar (UNAM), Sergio de la Peña* (UNAM), Sergio Ordoñez (UNAM), Manuel Lastra (UNAM), Graciela Bensunsan (UAM), Eduardo Ibarra (UAM), Luis Montaña (UAM), Othón Quiroz (UAM), Raúl Nieto (UAM), Marco A. Leyva (UAM), Celso Garrido (UAM), Mariano Noriega (UAM), Jordi Micheli (UAM), Rocio Guadarrama (UAM), Fernando Pozos (U de G), Leopoldo Alafita (UV), Elena Guadarrama (UV), María Eugenia de la O (Colef), Cirila Quintero (Colef), Marcela Hernández (UAAC), Beatriz Castilla (UAY), Elizabeth Zamora (UAT), German Sánchez (UAP), Alejandro Covarrubias (Colegio de Sonora), Oscar Contreras (Colegio de Sonora), José Carlos Ramírez (CIDE), Yolanda Montiel (CIESAS), Sergio Sánchez (CIESAS), Agustín Escobar (CIESAS), Leonard Mertens (OIT), Agustín Ibarra (ST y PS), Néstor Elizondo (ST y PS), Donaciano Quintero (Bco. de Mex.), Javier Rodríguez (UAM), Sara Lara (UNAM), Rafael Loyola (CIESAS), Silvia Piso (NAFIN), José Giral (Fudameca), Silvia Ortega (Conacyt), Alfredo Hualde (Colef).

Comité Asesor Internacional:

Azril Bacal (Universidad de Uppsala), Anil Verma (Universidad de Toronto), Ludger Pries, (Universidad de Berlín), Michel Freyssenet (CNRS, Francia), Abo Tetsuo (Universidad de Tokio), Francesco Consoli (Universidad de Roma), Tony Elger (Universidad de Warwick), Juan José Castillo (Universidad Complutense), Harley Shaiken (Universidad de California), Scott Martin (Universidad de Columbia), María Lorena Cook (Universidad de Cornell), Russell Smith (Washburn University), Daniel Cornfield (Vanderbilt University), Marcia de Paula Leite (Universidad de Campiñas), Martha Novick (Universidad Belgrano, Argentina), Lais Abramo (OIT-Chile), Cecilia Montero (Universidad Católica de Chile), Luis Stolovich (Universidad de Montevideo), Héctor Lucena (Universidad de Carabobo, Venezuela), Consuelo Iranzo (Universidad Central de Venezuela), María Eugenia Trejos (Universidad Nacional Heredia), Carlos Alá Santiago Rivera (Universidad de Puerto Rico), Luz Gabriela Arango (Universidad Nacional de Colombia), Nadya Castro (CEDEC, Brasil), Elena Irata (CNRS, Francia), Rigas Arvanitis (OSTROM), Julio C. Nefía (CEIL, Argentina), Eduardo Jiménez (PNUD), Kevin Middlebrook (UCLA, La Jolla)

Migraciones y mercados de trabajo

Teorías sobre la Migración Internacional: Una Reseña y Una Evaluación
Douglas S. Massey, Joaquín Arango Hugo Graeme Ali Kouaouci, Adela Pellegrino y J. E. Taylor 5

Una Nueva Cara de la Migración Globalizada: El Surgimiento de Nuevos Espacios Sociales Transnacionales y Plurilocales
Ludger Pries 51

Desempleo y Precariedad Laboral en Europa: Referencia al Caso Español
Santos M. Ruesga y Ciro Murayama 79

Trabajo de Tiempo Parcial, Empleo de Bajos Salarios y Lucha de Clases en los Estados Unidos
Chris Tilly 105

Otra faceta de la Dualidad Económica: Trabajo y Empleo Precario en el México Actual
Carlos Salas 119

El Mundo del Trabajo

La Reforma de la Seguridad Social en México y la Promesa de Fortalecer el Ahorro Nacional
Pedro H. Moreno, Horacio Catalán y Rocio Murillo 137

La Comparación Internacional en la Era de la Globalización
Cecilia Montero 153

Reseñas y Notas Críticas

165

Patrocinadores



Coordinadores del número: Carlos Salas y Fernando Herrera

Revista **Trabajo**, Publicación semestral del **Centro de Análisis del Trabajo, A. C.** con Certificado de Licitud del título No. 6836; Certificado de Licitud de contenido No. 7334; ISSN 1405-1311.

Producción editorial: Plaza y Valdés Editores
Ilustración de portada: Carlos Belaunzarán

Este número se acabó de imprimir en abril del 2000
Tiraje: 2000 ejemplares

Domicilio de la Revista: Enrique de la Garza Toledo, Postgrado en Estudios Sociales, UAM-I, Apdo. Postal 55-536, 09340, México, D. F., Tel. (525) 7244794, E-Mail: egt@xanum.uam.mx.

Administración, intercambio, venta y suscripciones: Pedro Moreno, UAM-X, Departamento de Política y Cultura, Apartado Postal 23-181, Col. San Juan Xochimilco 16000, México D. F.; tel. (525) 724 5110, Fax (525) 294 9100, E-Mail: msph6107@cueyatl.uam.mx

Precio del ejemplar	\$50.00 pesos
Suscripción anual	México: \$100.00
	Resto del mundo: 20 US Dólares

Todos los pagos deben hacerse a nombre del **Centro de Análisis del Trabajo, A. C.** con cheque certificado o bien como depósito a la cuenta de cheques 00006751100 de Banca Serfin, sucursal 072, México, D.F.

Se permite la reproducción total o parcial de los artículos de este número mientras se cite la fuente y se envíe una copia a la Revista.

Migraciones y mercados de trabajo

TEORÍAS SOBRE LA MIGRACIÓN INTERNACIONAL: UNA RESEÑA Y UNA EVALUACIÓN.¹

*Douglas S. Massey, Joaquín Arango,
Hugo Graeme, Ali Kouaouci,
Adela Pellegrino y J. Edward Taylor*

Abstract

This paper aims to explain in an integrated fashion, the most relevant contemporary theories of international migration. The starting point are those models that analyze the reasons why people start moving across international borders, then it discusses current theories that try to explain the continuity of migration through space and time. Each theory is analyzed first by itself and then in contrast with other conceptual frames of reference to expose areas of substantial disagreement and of logical inconsistencies. This exercise was started with the goal of doing groundwork for an empirical evaluation of current theories, in order to help in the construction of an adequate and comprehensive theory of international migration for the next century.

Introducción

En los últimos 30 años la inmigración ha surgido como una fuerza considerable en todo el mundo. En aquellas sociedades tradicionalmente receptoras de inmigrantes como Australia, Canadá y Estados Unidos, el volumen de inmigración ha crecido y su composición ha cambiado decisivamente su origen europeo, como históricamente había sido, hacia otra que se origina en Asia, África y América Latina. En Europa, entretanto, aquellos países que por siglo habían sido expulsores de migrantes se transformaron de pronto en sociedades receptoras de inmigrantes. Después de 1945, casi todos los países de Europa occidental comenzaron a atraer cantidades significativas de trabaja-

Este artículo apareció originalmente en *Population and Development Review* 19, no. 3, septiembre de 1993.

dores de muchos lugares. Aunque los migrantes inicialmente provenían del sur de Europa, hacia fines de la década de los sesentas provenían principalmente de países en desarrollo de África, Asia, el Caribe y el Medio Oriente.

Para la década de los ochentas aun los países del sur de Europa –Italia, España y Portugal– que tan solo una década antes habían estado enviando de migrantes a los países más ricos del norte, empezaron a importar trabajadores de África, Asia y Medio oriente. Al mismo tiempo, Japón –con su baja y declinante tasa de natalidad, su población envejecida y sus altos estándares de vida– tuvo que recurrir crecientemente a los migrantes de países pobres de Asia y aun de América del sur para satisfacer sus necesidades de mano de obra.

La mayoría de los países desarrollados son ahora sociedades diversas, multiétnicas y aquellos que aún no han alcanzado este estado se están moviendo decididamente en esa dirección. La emergencia de la migración internacional como una característica estructural básica de casi todos los países industrializados testimonia el empuje y la coherencia de fuerzas muy marcadas. El fundamento teórico para entender estas fuerzas todavía es débil. El reciente *boom* de la inmigración ha tomado por sorpresa a los ciudadanos, funcionarios gubernamentales y demógrafos y cuando se trata de la migración internacional la opinión pública permanece atrapada en conceptos, modelos y supuestos del siglo XIX.

En el presente no hay una teoría coherente y única sobre la migración internacional, solamente un conjunto fragmentado de teorías que se ha desarrollado en buena medida aisladas unas de otras, algunas veces pero no siempre segmentadas por fronteras disciplinarias. Los patrones y tendencias actuales sobre la inmigración, sugieren que un entendimiento completo del proceso migratorio no se alcanza apoyándose en las herramientas de una sola disciplina, o enfocando un solo nivel de análisis. Su complejidad y su naturaleza multifacética requiere una teoría sofisticada que incorpore varias perspectivas, niveles y supuestos.

El propósito de este artículo es explicar e integrar las teorías contemporáneas más importantes de la migración internacional. Empezamos examinando modelos que describen el inicio del movimiento internacional y entonces consideramos teorías que dan cuenta de porqué los flujos transnacionales persisten a través del espacio y el tiempo. En lugar de favorecer una teoría sobre otra *a priori*, buscamos entender cada modelo en sus propios términos tratando de iluminar supuestos clave e hipótesis. Sólo después de haber considerado cada teoría por separado compararemos y contrastaremos los diferentes marcos conceptuales para revelar áreas de inconsistencia lógica y desacuerdo substancial. Para emprender este ejercicio, queremos proveer bases para evaluar los modelos empíricamente y hacer el trabajo fundamental para construir una teoría precisa y abarcante de la migración internacional para el siglo XXI.

El inicio de la migración internacional

Se ha propuesto una variedad de modelos teóricos para explicar porqué empezó la migración internacional, si bien cada uno trata de explicar la misma cosa, emplean conceptos, supuestos y marcos de referencia radicalmente diferentes. La economía neoclásica se enfoca en los diferenciales en salarios y condiciones de empleo entre países y los costos de la migración; generalmente concibe el movimiento como una decisión personal para maximizar el ingreso. La “nueva economía sobre la migración”, en contraste, considera las condiciones de una variedad de mercados, no sólo mercados laborales. Ve la migración como una decisión familiar tomada para minimizar los riesgos al ingreso familiar o para superar restricciones de capital en las actividades productivas familiares. La teoría de los mercados duales de trabajo y la teoría del sistema mundial generalmente ignoran esos procesos de decisión al nivel micro, enfocándose en su lugar sobre fuerzas que operan a niveles mucho más altos de agregación. La primera vincula la inmigración a los requerimientos estructurales de las modernas economías industriales, mientras que la segunda ve la inmigración como una consecuencia natural de la globalización económica y de la penetración del mercado a través de las fronteras nacionales.

Dado el hecho de que las teorías conceptualizan los procesos causales a niveles de análisis diferentes –individual, del hogar, nacional e internacional– no pueden suponer, *a priori*, que son inherentemente incompatibles. Es muy posible, por ejemplo, que los individuos actúen para maximizar el ingreso en tanto que las familias minimizan los riesgos y que el contexto dentro del cual ambas decisiones se hacen se conforma gracias a las fuerzas estructurales que operan a nivel nacional e internacional. Sin embargo, los varios modelos reflejan diferentes objetivos, enfoques e intereses de investigación, diferentes maneras de desmontar un tema enormemente complejo en partes analíticamente manejables; y una base firme para juzgar su consistencia requiere que su lógica interna, propuestas, supuestos y las hipótesis de cada teoría sean claramente especificadas y bien entendidas.

La economía neoclásica: Macro teoría

Probablemente la teoría más vieja y mejor conocida de la migración internacional fue desarrollada originalmente para explicar la migración laboral en el proceso del desarrollo económico (Lewis, 1954; Ranis y Frei, 1961; Harris y Todaro, 1970; Todaro, 1976). De acuerdo con esta teoría y sus extensiones, la migración internacional, así como sus contrapartes internas, es causada por diferencias geográficas en la oferta y la demanda de

trabajo. Los países con una gran dotación de trabajo relativo al capital tienen un bajo salario de mercado de equilibrio, mientras que los países con una limitada dotación de trabajadores relativo al capital se caracterizan por un alto mercado salarial, representado gráficamente por la interacción familiar de oferta de trabajo y las curvas de demanda. El diferencial resultante de salarios causa que los trabajadores de los países con bajos salarios vayan hacia aquellos países de altos salarios. Como resultado de este movimiento, la oferta de trabajo decrece y los salarios suben en el país que es pobre en capital, mientras que la oferta de trabajo se incrementa y los salarios caen en el país rico en capital, conduciendo, en términos de equilibrio, hacia un diferencial internacional de salarios que refleja sólo los costos del movimiento internacional, pecuniarios y psíquicos.

Como reflejo del flujo de trabajadores de los países donde abundan hacia aquéllos donde escasean hay un flujo de inversión de capital del país rico hacia los países pobres. La escasez relativa de capital en los países pobres da origen a una tasa de rendimiento que es alta de acuerdo a los estándares internacionales, y por ello atrae las inversiones. El movimiento de capital también incluye capital humano, son trabajadores con altas calificaciones que se mueven de los países ricos a los países pobres buscando beneficiarse de los altos rendimientos de sus calificaciones en un ambiente de escaso capital humano, conduciendo a un movimiento paralelo de gerentes, técnicos y otros trabajadores calificados. El flujo internacional del trabajo, entonces, debe captarse de manera conceptualmente diferente del flujo internacional asociado del capital humano. Aun en la mayoría de los modelos agregados de nivel macro, la heterogeneidad de los inmigrantes según los niveles de calificación debe reconocerse claramente.

La explicación simple y convincente de la migración internacional que ofrece la teoría neoclásica ha formado una opinión o criterio público fuerte y ha sentado las bases intelectuales para muchas de las políticas migratorias. Esta perspectiva contiene varios supuestos y proposiciones implícitos:

- La migración de trabajadores es causada por diferencias de salarios entre países.
- La eliminación de las diferencias salariales terminará con los flujos laborales y la migración no ocurrirá en ausencia de estas diferencias.
- Los flujos internacionales de capital humano –entiéndase, trabajadores altamente calificados– responden a diferencias en la tasa de rendimiento de ese capital, que puede ser diferente de la tasa salarial global, produciendo un patrón distinto que puede ser opuesto a aquél de los trabajadores no calificados.
- Los mercados laborales son primeramente mecanismos mediante los

cuales los flujos internacionales de trabajo pueden inducirse; otros tipos de mercado no tienen efectos importantes sobre la migración internacional.

- La manera en que los gobiernos pueden controlar los flujos es regulando o influenciando los mercados de trabajo de los países expulsores o receptores.

La economía neoclásica: microteoría

Correspondiendo al modelo macroeconómico existe un modelo microeconómico de la opción individual (Sjaastad, 1962; Todaro, 1969, 1976; Todaro y Maruzko, 1987). En este esquema, el actor racional individual decide migrar porque su cálculo de costo-beneficio lo lleva a esperar un rendimiento neto positivo, usualmente monetario, de tal movimiento. La migración internacional se conceptualiza como una forma de inversión en capital humano. La gente opta por ir hacia donde puede ser más productiva, dadas sus calificaciones; pero antes de que pueda captar los altos salarios asociados con una actividad con mayor productividad debe emprender ciertas inversiones que incluyen el costo material del viaje, el costo que representa el movimiento en busca de trabajo, el esfuerzo que significa aprender nuevas lenguas y cultura, la dificultad experimentada durante la adaptación a un nuevo mercado de trabajo y el costo psicológico de cortar los viejos lazos y forjar nuevos.

Los migrantes estiman los costos y los beneficios de ir hacia lugares alternativos internacionales y migran hacia donde la expectativa neta de rendimiento es mayor respecto a un mismo horizonte temporal. Los rendimientos netos en cada periodo futuro se estiman tomando en cuenta los ingresos observados correspondientes a las calificaciones individuales en el país de destino multiplicándolas por la probabilidad de obtener un empleo allí (y para los migrantes ilegales la probabilidad de evadir la deportación) y tener los “ingresos esperados”. Estos mismos ingresos se restan de aquellos esperados en la comunidad de origen (los ingresos observados multiplicados por la probabilidad de tener empleo) y la diferencia se suma sobre un horizonte de tiempo tomado desde 0 a n, descontado por el factor que refleja la gran utilidad de dinero ganado en el presente comparado con el futuro. De esta diferencia integrada los costos estimados son restados para llegar al rendimiento neto esperado de la migración.

El proceso de toma de decisión se resume analíticamente en la siguiente ecuación:

$$ER(0) = \int_0^n [P_1(t) P_2(t) Y_d(t) - P_3(t) Y_o(t)] e^{-rt} dt - C(0)$$

donde $ER(0)$ es la expectativa neta de rendimiento de la migración, calculada justo antes del tiempo de partida 0; t es tiempo; $P_1(t)$ es la probabilidad de evitar ser deportado del área de destino (igual a 1 para los migrantes legales y menor que 1 para los migrantes indocumentados); $P_2(t)$ es la probabilidad de empleo en el lugar de destino; $Y_d(t)$ son los ingresos si encuentra empleo; $P_3(t)$ es la probabilidad de empleo en el lugar de origen; $Y_o(t)$ son los ingresos si estuviera empleado en la comunidad de origen; r es el factor de descuento y $C(0)$ es la suma total de los costos del traslado (incluyendo los costos psicológicos).

Si la cantidad $ER(0)$ es positiva para algún destino potencial, los actores racionales migran; si es negativa el actor se queda y si es de cero, al actor le da igual migrar o quedarse. En teoría, un migrante potencial va hacia donde los rendimientos netos esperados de la migración son mayores, lo que conduce a varias conclusiones importantes que difieren levemente de las anteriores formulaciones macroeconómicas:

1. Los movimientos internacionales provienen de diferenciales internacionales tanto en ingresos como en tasas de empleo, cuyo producto determina los ingresos esperados (el modelo anterior, en contraste, supone el pleno empleo).
2. Las características individuales del capital humano que incrementan la probable tasa de remuneración o la probabilidad de empleo en el destino relativo al país expulsor (e.g., educación, experiencia, entrenamiento, habilidades lingüísticas) incrementarán la probabilidad del movimiento internacional, si todo lo demás permanece constante.
3. Las características individuales, las condiciones sociales o las tecnologías que bajan los costos de la migración incrementan los rendimientos netos de la migración y, entonces, incrementan la probabilidad del movimiento internacional.
4. Debido a lo referido en los puntos 2 y 3 los individuos dentro del mismo país pueden desplegar distintos grados de proclividad a migrar.
5. Los flujos agregados de migración entre países son simples sumas de movimientos individuales emprendidos sobre bases de cálculos individuales de costo-beneficio.
6. El movimiento internacional no ocurre en ausencia de diferencias en ingresos o tasas de empleo entre países. La migración ocurre en tanto que los ingresos esperados (el producto de tasas de ingresos y empleo) han sido igualados internacionalmente (netos de los costos del movimiento) y el movimiento no cesa hasta que este producto ha sido igualado.
7. La magnitud de la diferencia en los rendimientos esperados determina la magnitud del flujo internacional de migrantes entre países.
8. Las decisiones de la migración provienen del desequilibrio o de las

discontinuidades entre los mercados de trabajo; otros mercados no influyen directamente en la decisión de migrar.

9. Si las condiciones en los países receptores son psicológicamente atractivas para los futuros migrantes, los costos de la migración pueden ser negativos. En este caso, un diferencial de ingresos negativos se hace necesario para detener la migración entre países.
10. Los gobiernos controlan la inmigración primeramente mediante políticas que afectan los ingresos esperados en los países expulsores o receptores, por ejemplo, aquéllos que tratan de bajar la probabilidad de empleo o aumentar el riesgo del subempleo en el área de destino (a través de sanciones a los empleadores), aquéllos que buscan aumentar los ingresos en el origen (mediante programas de desarrollo de largo plazo), o aquellos cuyo objetivo es aumentar los costos (tanto psicológicos como materiales) de la migración.

La nueva economía de la migración

En años recientes, ha surgido una “nueva economía de la migración” para desafiar muchos de los supuestos y conclusiones de la teoría neoclásica (Stark y Bloom, 1985). Una clave de este nuevo enfoque es que las decisiones sobre la migración no las toman los actores individuales aisladamente, sino unidades más grandes de gente relacionada –típicamente familias u hogares– en los cuales la gente actúa colectivamente no sólo para maximizar los ingresos esperados sino también para minimizar los riesgos y para reducir las limitaciones asociadas con una variedad de fallas del mercado, aparte de aquellos del mercado de trabajo (Stark y Levhari, 1982; Stark, 1984; Katz y Stark, 1986; Lauby y Stark, 1988; Taylor, 1986; Stark, 1991).

A diferencia de los individuos, los hogares se hallan en una posición en la que pueden controlar los riesgos a su bienestar económico diversificando la ubicación de sus recursos, como el trabajo familiar. Mientras algunos miembros de la familia pueden tener asignadas actividades económicas en la economía local, a otros se les puede enviar a trabajar en mercados de trabajo externos donde los salarios y las condiciones de trabajo están negativamente correlacionadas o débilmente correlacionadas con aquellas de la localidad. En caso de que las condiciones económicas locales se deterioren y las actividades fallen para obtener suficientes ingresos, los hogares pueden depender de las remesas de los migrantes.

En los países desarrollados, los riesgos al ingreso hogareño generalmente se minimizan a través de mercados de seguros privados o programas gubernamentales, pero en los países en desarrollo estos mecanismos

institucionales para manejar el riesgo son imperfectos, están ausentes o son inaccesibles para las familias pobres, lo que los incentiva para diversificar los riesgos mediante la migración. En los países desarrollados, sin embargo, los mercados de crédito están relativamente bien desarrollados como para permitir a las familias financiar nuevos proyectos, tales como la adopción de nuevas tecnologías de producción. En la mayoría de las áreas en desarrollo, en contraste, el crédito usualmente no está disponible o se puede procurar sólo a muy alto costo. En ausencia de seguros públicos o privados accesibles y de programas de crédito, las fallas del mercado crean fuertes presiones para iniciar movimientos internacionales, como lo muestran los siguientes ejemplos.

Mercados aseguradores de cultivos. Siempre que los granjeros ponen tiempo y dinero en siembras, apuestan a que la inversión les reditará ingresos en el futuro en la forma de un producto que puede venderse en efectivo para comprar bienes y servicios necesarios, o que puede consumirse directamente para la subsistencia. Sin embargo, entre los tiempos en que se siembra y se cosecha, algún suceso humano o natural puede reducir o eliminar la cosecha, dejando a la familia con ingresos o comida insuficientes. De manera semejante, la introducción de nueva tecnología agrícola (tal como las grandes segadoras o los nuevos métodos de cultivo) pueden alterar los riesgos objetivos o subjetivos que enfrentan los hogares campesinos. Al usar una nueva variedad de semilla se puede incrementar la producción de la parcela en caso de que el desarrollo sea correcto; pero si falla, los hogares enfrentan la probabilidad de tener ingresos magros o tener poca comida.

En los países desarrollados, estos riesgos objetivos o subjetivos se pueden manejar a través de arreglos con las aseguradoras, mientras que los productores agrícolas hacen un pago a una compañía o a una agencia de gobierno para asegurar la siembra contra futuras pérdidas. Las instituciones aseguradoras asumen el riesgo de la futura siembra y si una sequía o una inundación la destruyen o si una nueva tecnología resulta contraproducente, pagan al productor el valor de mercado asegurado para su siembra, garantizando así el bienestar de la familia. Si no hay un seguro disponible, las familias tendrán un incentivo para auto-asegurarse enviando a uno o más de sus miembros trabajadores fuera de la localidad para que haga aportes al hogar, garantizando con ello el ingreso aun si la cosecha falla.

Mercados a futuro. Siempre que una familia cosecha asume que puede venderse el producto a un buen precio como para poder mantenerse o mejorar su bienestar. Haciendo esta apuesta, sin embargo, existe el riesgo de que el precio del cultivo caiga por debajo de lo esperado, dejando ingresos insuficientes a la familia. En los países desarrollados, los riesgos por

los precios bajos son manejados mediante mercados de futuros que permiten a los campesinos vender una parte o toda su cosecha en una entrega a futuro con un precio de garantía. Los inversionistas asumen los riesgos de pérdida si los precios caen debajo de ese precio de garantía y obtienen ganancias si los precios suben de ese nivel. La mayoría de los países en desarrollo carecen de mercados de futuros y, cuando existen, los campesinos pobres generalmente no tienen acceso a ellos. La migración ofrece un mecanismo por el cual las familias campesinas pueden auto-asegurarse contra los riesgos a sus ingresos debidos a las fluctuaciones en los precios de los granos.

Seguro de desempleo. Las familias campesinas así como aquellas que no lo son, dependen de los salarios ganados por los miembros que trabajan. Si las condiciones locales se deterioran y los niveles de empleo caen, o si un miembro de la familia se accidenta y no puede trabajar, las posibilidades de sobrevivencia se ven amenazadas por una reducción o por pérdida de ingresos. En los países ricos, los gobiernos mantienen programas de aseguramiento que protegen a los trabajadores y sus familias de tales riesgos, pero en los países pobres tales programas de desempleo o de incapacidad no existen o tienen cobertura incompleta, con lo que nuevamente se anima a las familias para auto-asegurarse mediante el envío de miembros trabajadores fuera de la localidad.

Si las condiciones de empleo en los mercados foráneos y locales están negativamente correlacionados o no están relacionados, entonces la migración internacional provee una forma de reducir el riesgo a los salarios de la familia y garantizarle una corriente confiable de ingresos, en la forma de remesas, para apoyarla. Más aún, la migración cumple esta función de aseguramiento se observen o no estas remesas. Los migrantes, como en los contratos formales de seguros, sólo tienen que pagar si se dan las pérdidas. La existencia de un arreglo de seguros implícito o explícito, sin embargo, puede tener un impacto importante sobre el comportamiento económico del presupuesto familiar y el deseo de adquirir este seguro puede ser una motivación para las familias para participar en la migración internacional.

Los mercados de capital. En los hogares puede darse el deseo de aumentar la productividad de sus bienes o posesiones, pero para hacerlo necesitan adquirir capital para hacer inversiones adicionales. Las familias campesinas, por ejemplo, pueden querer irrigar sus campos, aplicar fertilizantes, comprar semillas científicamente mejoradas o adquirir maquinaria, pero pueden carecer de dinero para comprar estos insumos. Las familias no campesinas, por ejemplo, pueden buscar invertir en la educación o entrenamiento de los miembros, o adquirir bienes de capital que pueden usarse para producir otros bienes para vender en los mercados de consumo, pero,

de nuevo, también pueden no tener dinero para cubrir los costos. En los países desarrollados, las inversiones se financian tanto a través del ahorro privado o por préstamos, ambos bien asistidos por el acceso a un sistema bancario eficiente. Los préstamos pueden dar protección contra los riesgos del consumo si el ingreso es variable. En muchos países en desarrollo, sin embargo, las instituciones de ahorro no son confiables o son subdesarrolladas y la gente es reacia a confiarles sus ahorros.

En los países pobres los fondos necesarios pueden resultar difíciles de conseguir mediante préstamo debido a que la familia carece de aval para su otorgamiento, porque hay escasez de capital de préstamo o porque el sistema bancario da una cobertura incompleta, sirviendo únicamente a los acaudalados. Para las familias pobres, el único acceso real a los préstamos frecuentemente son los prestamistas locales quienes cargan altas tasas de interés, haciendo los costos de transacción prohibitivos. Bajo estas circunstancias, la migración nuevamente deviene una fuente alternativa de capital para financiar los mejoramientos en la productividad y asegurar la estabilidad en el consumo, así la familia tiene un fuerte incentivo para mandar fuera de la localidad a uno o dos de sus miembros trabajadores para acumular ahorros o para que le transfieran capital en forma de remesas.

Una propuesta clave en la discusión precedente es que el ingreso no es un bien homogéneo, como lo suponen los economistas neoclásicos. La fuente del ingreso realmente importa y los hogares tienen así incentivos significativos para invertir los recursos escasos de la familia en actividades y proyectos que proveen acceso a nuevas fuentes de recursos, aun si esas actividades no necesariamente incrementan el ingreso total.

La nueva economía de la migración también cuestiona el supuesto de que el ingreso tiene un efecto constante sobre la utilidad para un actor a lo largo de ambientes socioeconómicos —que un incremento real de \$100 en el ingreso significa lo mismo para una persona sin importar las condiciones de una comunidad local y sin reparar en su posición en la distribución del ingreso. La nueva teoría económica argumenta, en contraste que de los hogares salen miembros trabajadores no sólo para mejorar el ingreso en términos absolutos, sino también para incrementar el ingreso *relativo* a otros hogares y, por lo tanto, para reducir la privación *relativa* comparada con algún grupo de referencia (ver Stark, Taylor y Yitzhaki, 1986, 1988; Stark y Yitzhaki, 1988; Stark y Taylor, 1989, 1991; Stark, 1991).

La sensación de privación relativa en un hogar depende de los ingresos de los cuales es privado en el grupo de distribución del ingreso de referencia. Si $F(y)$ es la distribución acumulativa y $h[1-F(y)]$ representa la insatisfacción sentida en algún hogar con ingreso y resultado de no tener un ingreso que sea escasamente más alto que y (i.e., $y + \Delta$), entonces la priva-

ción relativa de un hogar con ingreso y puede expresarse conceptualmente como:

$$RD(y) = \int_y^{y_{\max}} h[1 - F(z)] dz$$

donde y_{\max} es el ingreso más alto encontrado en la comunidad. En el caso simple donde $h[1 - F(y)] = 1 - F(y)$, esta expresión es equivalente al producto de dos términos: la parte de los hogares con ingreso mayor a y , y la diferencia promedio entre estos ingresos más altos y y (Stark y Taylor, 1989)

Para ilustrar este concepto de ingreso relativo, considere un incremento en el ingreso de los hogares acaudalados. Si los ingresos de los hogares pobres permanecen sin cambio, entonces su privación relativa se incrementa. Si la utilidad del hogar es afectada negativamente por la privación relativa, entonces aun si el ingreso absoluto de un hogar pobre y las ganancias esperadas de la migración permanecen sin cambio, su incentivo para participar en la migración internacional se incrementa si, enviando a un miembro de la familia, este puede ayudar a obtener una ganancia relativa al ingreso en la comunidad. La probabilidad de la migración entonces crece por el cambio de los ingresos en *otros* hogares. Las fallas del mercado que limitan las oportunidades del ingreso local para los hogares pobres pueden también incrementar el atractivo de la migración como una vía para obtener ganancias efectivas en el ingreso relativo.

Los modelos teóricos que provienen de la “nueva economía” de la migración producen un conjunto de propuestas e hipótesis muy diferentes de aquellas de la economía neoclásica y conllevan a un conjunto diferente de prescripciones de política:

1. Las familias, hogares u otras unidades de producción y consumo definidas culturalmente son las unidades de análisis apropiadas para la investigación de la migración, no el individuo autónomo.
2. Un diferencial salarial no es necesariamente una condición para que la migración internacional ocurra; los hogares probablemente tienen incentivos fuertes para diversificar los riesgos mediante el movimiento internacional aun en ausencia de diferenciales salariales.
3. La migración internacional y el empleo local o la producción local no son posibilidades mutuamente excluyentes. En realidad, hay fuertes incentivos para que los hogares se involucren tanto en la migración como en las actividades locales. De hecho, un incremento en los rendimientos de las actividades locales puede aumentar el atractivo de la migra-

ción como un medio para superar límites al capital y al riesgo por invertir en tales actividades. Así, el desarrollo económico en la región de expulsión no necesariamente tiene que reducir las presiones para la migración internacional.

4. El movimiento internacional no necesariamente se detiene cuando los diferenciales salariales se han eliminado entre países. Los incentivos para la migración pueden continuar existiendo si otros mercados dentro de los países expulsores están ausentes, son imperfectos o están en desequilibrio.
5. La misma ganancia esperada en el ingreso no tendrá el mismo efecto sobre la probabilidad de la migración para los hogares localizados en diferentes puntos en la distribución del ingreso o entre aquellos localizados en comunidades con diferentes distribuciones de ingreso.
6. Los gobiernos pueden influir sobre las tasas de migración no sólo mediante políticas que afectan los mercados laborales, sino también mediante aquellas que dan forma a los mercados de seguros, los mercados de capital y los mercados de futuros. Los programas gubernamentales de aseguramiento, particularmente los seguros de desempleo, pueden afectar significativamente los incentivos para que ocurra el movimiento internacional.
7. Las políticas gubernamentales y los cambios económicos que conforman la distribución del ingreso pueden cambiar la privación relativa de algunos hogares y así alterar sus incentivos para migrar.
8. Las políticas gubernamentales y los cambios económicos que afectan la distribución del ingreso pueden influir sobre la migración internacional independientemente de sus efectos sobre el ingreso medio. De hecho, las políticas gubernamentales que producen un mayor ingreso medio en las áreas de expulsión de migrantes pueden *incrementar* la migración si los hogares relativamente pobres no comparten la ganancia por ingreso. Y viceversa, tales políticas pueden reducir la migración si los hogares relativamente ricos no comparten las ganancias derivadas del ingreso.

Teoría del mercado dual de trabajo

Aunque la teoría neoclásica del capital humano y la teoría de la nueva economía de la migración llevan a conclusiones divergentes sobre los orígenes y naturaleza de la migración internacional, ambas son esencialmente modelos de decisión a nivel micro. En lo que difieren es en las unidades a estudiar y que toman las decisiones (los individuos o las familias), la entidad a ser minimizada o maximizada (el ingreso o el riesgo), los supuestos acerca del contexto en el que se toma la decisión (mercados completos y en perfecto funcionamiento o mercados incompletos e imperfectos) y el grado en el cual la decisión de migrar está socialmente contextualizada

(si el ingreso es evaluado en términos absolutos o relativos respecto a un grupo de referencia). Ubicada en una posición alejada de estos modelos de elección racional, se encuentra la teoría de los mercados duales de trabajo, que pone la mira lejos de las decisiones hechas por los individuos y argumenta que la migración internacional proviene de las demandas de trabajo intrínsecas a las sociedades industriales modernas.

Piore (1979) ha sido el proponente más fuerte y elegante de este punto de vista teórico, argumentando que la migración internacional es causada por una permanente demanda de trabajo migrante inherente a la estructura económica de las naciones desarrolladas. De acuerdo con Piore, la inmigración no es causada por factores de empuje en los países expulsores (salarios bajos o desempleo muy alto), sino por los factores atrayentes en los países receptores (una crónica e ineludible necesidad de trabajadores extranjeros). Esta demanda de trabajo inmigrante proviene de cuatro características fundamentales de las sociedades avanzadas y sus economías.

La inflación estructural. Los salarios no sólo reflejan las condiciones de oferta y demanda; también confieren *status* y prestigio, cualidades sociales inherentes a los empleos a los cuales los propios salarios están imbricados. En general, la gente cree que los salarios reflejan *status* social y tienen nociones rígidas acerca de la correlación entre el *status* ocupacional y el pago. Como resultado, los salarios ofrecidos por los empleadores no son enteramente libres para responder a cambios en la oferta de trabajo. Una variedad de expectativas sociales informales y mecanismos formales institucionales (como los contratos colectivos, las reglas del servicio civil, la reglamentación burocrática, las clasificaciones empresariales de los puestos de trabajo) aseguran que los salarios correspondan a las jerarquías de prestigio y *status* que la gente percibe y espera.

Si los empleadores buscan atraer trabajadores para empleos descalificados en el piso de la jerarquía ocupacional, simplemente no pueden aumentar los salarios. Aumentarles los salarios puede alterar las relaciones socialmente definidas entre *status* y remuneración. Si los salarios se incrementan en ese piso, habrá fuertes presiones para aumentar los salarios en cantidades correspondientes en otros niveles de la jerarquía. Si los salarios de los ayudantes se elevan en respuesta a la falta de trabajadores de reciente ingreso, por ejemplo, puede traslaparse con aquellos de los meseros, amenazando su *status* y minando la categoría social aceptada. Los meseros, a su vez, demandarán un ingreso salarial correspondiente, que amenazará la posición de los cocineros, quienes también presionarán a sus patrones por un aumento. Los trabajadores pueden ser auxiliados en sus esfuerzos por los representantes sindicales o los contratos.

Así que tan sólo el costo para estos patrones por subir los salarios para atraer trabajadores de bajo nivel es típicamente mayor que el costo de los

salarios de estos mismos trabajadores; los salarios deben incrementarse proporcionalmente a través de toda la jerarquía para mantenerlos de acuerdo con las expectativas sociales, un problema conocido como inflación estructural. Atraer trabajadores nativos elevando los salarios de los trabajadores de nuevo ingreso en tiempos de fuerte escasez es caro y disruptivo, lo que da a los patrones un fuerte incentivo para buscar soluciones más fáciles y baratas, como la importación de trabajadores migrantes quienes aceptan bajos salarios.

Problemas motivacionales. Las jerarquías ocupacionales también son críticas para la motivación de los trabajadores, en tanto que la gente no trabaja sólo por un ingreso sino también por la acumulación y mantenimiento de su *status* social. Los problemas motivacionales agudos surgen en el piso de la jerarquía del empleo porque no hay *status* que mantener y hay pocas avenidas para la movilidad hacia arriba. El problema es ineludible y estructural porque ese piso de cada jerarquía de empleo no puede ser eliminado del mercado de trabajo. La mecanización para eliminar los empleos de menor rango y menos deseables simplemente crearán un nuevo piso compuesto de empleos que solían estar por arriba de ese peldaño. En tanto que siempre habrá un piso en cualquier jerarquía, los problemas motivacionales siempre será ineludibles. Lo que los patrones necesitan son trabajadores que vean esos empleos de menor nivel simplemente como medios para obtener ingresos, sin implicaciones para su *status* o prestigio.

Por una variedad de razones los inmigrantes satisfacen esta necesidad, al menos al inicio de su carrera migratoria. La mayoría de los migrantes inician como meritorios, buscando ganar dinero para metas específicas que puedan mejorar su *status* o el bienestar de su hogar —construyendo una casa, pagando escuelas, comprando tierras, adquiriendo bienes de consumo. Todavía más, la disyuntiva en estándares de vida entre sociedades en desarrollo y desarrolladas significa que aun los bajos salarios de fuera son mejores que los salarios promedio de la comunidad de origen; y aunque un migrante puede darse cuenta de que los empleos de fuera tienen un *status* menor, no se siente como un miembro de la sociedad que lo recibe. En lugar de eso se ve a sí mismo como miembro de su comunidad de origen, dentro de la cual el trabajo foráneo y las remesas acarrear honor y prestigio.

Dualismo económico. Los mercados duales de trabajo caracterizan a las sociedades industriales avanzadas debido a la dualidad inherente al trabajo y al capital. El capital es un factor fijo de la producción que puede pararse debido a la baja de la demanda pero que no puede ser despedido; los propietarios del capital deben cargar los costos de su no utilización. El trabajo es el factor variable de la producción del que sí puede prescindirse cuando baja la demanda: y son los trabajadores quienes cargan con los

costos de su propio desempleo. Siempre que sea posible, entonces, los capitalistas buscan porciones estables y permanentes de la demanda y la reservan para el empleo de su equipo, mientras que la porción variable de la demanda es absorbida por el trabajo adicional. Así, los métodos intensivos de capital se usan para absorber la demanda básica y los métodos intensivos de trabajo se reservan para el componente temporal y fluctuante. Este dualismo crea distinciones entre los trabajadores, conduciéndolos hacia una bifurcación de la fuerza de trabajo.

Los trabajadores del sector primario intensivo en capital tienen empleos estables y calificados y trabajan con los mejores equipos y herramientas. Los patrones son forzados a invertir en estos trabajadores dándoles entrenamiento y educación especializados. Realizan tareas complicadas y requieren conocimiento y experiencia considerables para desempeñarlas adecuadamente, lo cual produce una acumulación de capital humano específico al interior de la empresa. Los trabajadores del sector primario tienden a estar sindicalizados y a una elevada profesionalización: en tanto que sus contratos requieren que los patrones carguen con una parte substancial de los costos de su inactividad (en forma de pago por despido o de prestaciones por desempleo). Debido a estos costos y la continuación de los compromisos, en el sector primario resulta caro dejar ir a estos trabajadores.

En el sector secundario que usa intensivamente el trabajo, sin embargo, los trabajadores tienen empleos inestables y descalificados; se les puede despedir en cualquier momento con pocos o nulos costos para el patrón. Ciertamente, por lo general el patrón perdería dinero si retuviera a estos trabajadores en periodos flojos. Durante los ciclos bajos, lo primero que hacen los patrones del sector secundario es recortar la nómina. Como resultado, los patrones fuerzan a los trabajadores a cargar con los costos del desempleo. Siguen siendo un factor variable de la producción y son, por ello, prescindibles.

Así, el dualismo inherente al trabajo y al capital se extiende hacia la fuerza de trabajo en la forma de una estructura segmentada del mercado de trabajo. Los bajos salarios, las condiciones inestables y la carencia de expectativas sobre movilidad en el sector secundario hace difícil atraer trabajadores nativos; quienes en cambio se hallan en el sector primario intensivo en capital, donde los salarios son altos, los empleos son más seguros y existe posibilidad de ascenso ocupacional. Para cubrir las caídas de la demanda dentro del sector secundario, los patrones vuelven la vista hacia los inmigrantes.

La demografía de la oferta de trabajo. Los problemas de motivación y de inflación estructural inherentes a las jerarquías ocupacionales modernas, junto con el dualismo intrínseco a las economías de mercado, crean una demanda permanente de trabajadores dispuestos a trabajar bajo condi-

ciones poco placenteras, con bajos salarios, gran inestabilidad y con pocas oportunidades de promoción. En el pasado, esta demanda fue enfrentada por dos conjuntos de personas con *status* sociales y características adecuadas para estos tipos de empleos: las mujeres y los adolescentes.

Históricamente, las mujeres tienden a ingresar a la fuerza de trabajo después de tener su primer hijo y, en menor medida, una vez que sus hijos han crecido. Con su trabajo buscan un ingreso complementario para ellas mismas y sus familias. No son las proveedoras principales del hogar y su identidad social primaria se formó como hermanas, esposas o madres. Han estado dispuestas a aceptar bajos salarios e inestabilidad debido a que concibieron su trabajo como transitorio y los ingresos como suplementarios; los puestos que tuvieron no amenazaron su *status* social, que estaba sustentado en la familia.

De la misma manera, los adolescentes históricamente han entrado y salido de la fuerza de trabajo con mayor frecuencia para obtener dinero extra, para ganar experiencia y para probar diferentes roles ocupacionales. No vieron empleos de mala calidad como problemáticos, porque esperaban obtener mejores puestos en el futuro, después de completar la escuela, obtener experiencia o establecerse. Todavía más, los adolescentes derivan sus identidades sociales de las orientaciones de sus padres y sus familias, no de sus empleos. Ven el trabajo de manera instrumental, como medio para obtener dinero para gastar. El dinero y las cosas que compran realzan su *status* entre sus pares; el empleo es sólo un medio para un fin.

En las sociedades industriales avanzadas, no obstante, estas dos fuentes de trabajadores se han reducido debido a tres tendencias socio-demográficas fundamentales: el crecimiento de la participación del trabajo femenino que ha transformado el trabajo de las mujeres en una carrera por ganar *status* social así como por ingresos; el crecimiento de la tasa de divorcios que ha transformado los empleos de las mujeres en la principal fuente de ingreso; y la declinación en las tasas de natalidad y la extensión de la educación formal han producido menores cohortes de adolescentes que ingresan a la fuerza de trabajo. El desbalance entre la demanda estructural de nuevos trabajadores y la limitada oferta doméstica de tales trabajadores ha incrementado la demanda de largo plazo de inmigrantes.

La teoría del mercado dual de trabajo ni postula ni niega que los actores toman decisiones racionales o interesadas, como lo plantean los modelos microeconómicos. Las cualidades negativas que la gente de los países industrializados le achacan a los empleos de bajos salarios, por ejemplo, puede abrir oportunidades a los trabajadores foráneos, aumentando así sus ingresos esperados, incrementando su habilidad para superar las limitaciones que imponen los riesgos y los créditos y posibilitando a las fami-

lias a alcanzar ganancias relativas en sus ingresos enviando a miembros de su familia al extranjero. El reclutamiento de los patrones ayuda para superar las limitaciones informativas y otras propias de un movimiento internacional, aumentando el valor de la migración como estrategia para la generación de ingreso familiar o la diversificación del riesgo.

Aunque no tiene un conflicto inherente con la economía neoclásica, la teoría del mercado dual de trabajo posee implicaciones y corolarios que son muy diferentes de aquéllos que emanan de los modelos de la micro-decisión:

- La migración laboral internacional está por mucho más basada en la demanda y se inicia por el reclutamiento hecho por los patrones en las sociedades desarrolladas, o por los gobiernos que actuaban en su nombre.
- En tanto que la demanda por trabajadores migratorios creció por fuera de las necesidades estructurales de la economía y se expresa mediante prácticas de reclutamiento más que por la oferta salarial. Las diferencias salariales internacionales no son condición necesaria ni suficiente para que ocurra la migración laboral. Ciertamente, los patrones tienen incentivos para reclutar trabajadores mientras mantienen salarios constantes.
- Los salarios de bajo nivel en las sociedades receptoras no crecen en respuesta a un decrecimiento en la oferta de trabajadores inmigrantes; se mantienen bajos debido a mecanismos sociales e institucionales y no están libres para responder a cambios en la oferta y la demanda.
- Los salarios bajos pueden caer, no obstante, como resultado de un incremento en la oferta de trabajadores inmigrantes, en tanto que los impedimentos sociales e institucionales que impiden que crezcan los salarios en los empleos de peor calidad no oponen un obstáculo a su caída.
- Es improbable que los gobiernos tengan influencia sobre la migración internacional a través de políticas que producen pequeños cambios en las tasas salariales y de empleo; los inmigrantes llenan la demanda de trabajo que se construye estructuralmente dentro de las economías modernas post-industriales e influir en esta demanda requiere de cambios mayores en la organización económica.

La teoría de los sistemas mundiales

Trabajando a partir de la obra de Wallerstein (1974), una variedad de sociólogos teóricos han ligado los orígenes de la migración internacional no a la bifurcación del mercado de trabajo dentro de economías nacionales particulares, sino a la estructura del mercado laboral mundial que se ha desarrollado y expandido desde el siglo XVI (Portes y Walton, 1981; Petras,

1981; Castells, 1989; Sassen, 1988, 1991; Morawska, 1990). Es este esquema. La penetración de las relaciones económicas capitalistas en las sociedades periféricas no capitalistas crea una población móvil que es propensa a la migración internacional.

Guiados por el deseo de elevadas ganancias y gran riqueza, los propietarios y los administradores de las empresas capitalistas llegan a los países pobres de la periferia de la economía mundial en búsqueda de tierra, materias primas, trabajo y nuevos mercados de consumo. En el pasado, esta entrada a los mercados locales fue auxiliada por los regímenes coloniales que administraron regiones pobres para el beneficio de intereses económicos de las sociedades colonizadoras. Hoy en día esto es posible gracias a los gobiernos neocoloniales y las firmas multinacionales que perpetúan el poder de las élites nacionales quienes participan en el mundo económico como capitalistas ellos mismos, o les ofrecen los recursos nacionales a las firmas globales en términos aceptables para éstas.

De acuerdo con la teoría de los sistemas mundiales, la migración es un resultado natural de las disrupciones y dislocamientos que inevitablemente ocurren en el proceso de desarrollo capitalista. Al expandirse el capitalismo fuera de su centro en la Europa Occidental, Norteamérica, Oceanía y Japón, grandes porciones del globo y crecientes cantidades de la población humana han sido incorporadas a la economía mundial de mercado. Al entrar la tierra, las materias primas y el trabajo de las regiones periféricas bajo la influencia y control de los mercados, se generan inevitablemente flujos migratorios, algunos de los cuales se dirigen fuera del país (Massey, 1989).

Tierra. Para lograr la mayor ganancia a partir de los recursos agrarios existentes y para competir dentro del mercado global de mercancías, los agricultores capitalistas en las áreas periféricas buscan consolidar la tenencia de la tierra, mecanizar la producción, introducir cultivos rentables y aplicar insumos producidos industrialmente tales como fertilizantes, insecticidas y semillas de alto rendimiento. La consolidación de la tenencia de la tierra destruye los sistemas tradicionales de tenencia basados en la herencia y los derechos comunes de usufructo. La mecanización hace decrecer la necesidad de trabajo manual y hace que muchos trabajadores agrarios se vuelvan innecesarios para la producción. La sustitución de productos básicos por cultivos rentables mina las relaciones sociales y económicas tradicionales basadas en la subsistencia (Chayanov, 1966); y el uso de productos modernos produce cultivos de alto rendimiento a bajos precios, lo que saca de los mercados locales a los granjeros pequeños y no capitalistas. Todas estas fuerzas contribuyen a la creación de una fuerza de trabajo móvil desplazada de la tierra con lazos débiles con sus comunidades agrarias locales.

Materias primas. La extracción de materias primas para vender en los mercados globales requiere de métodos industriales que dependen del uso de trabajo pagado. El ofrecimiento de salarios a antiguos campesinos socava las formas tradicionales de organización económica y social basada en sistemas de reciprocidad y relaciones entre roles ya conocidas y crea mercados laborales incipientes basados en nuevas concepciones individualistas, de ganancia privada y cambio social. Estas tendencias igualmente promueven la movilidad geográfica del trabajo en las regiones en desarrollo, frecuentemente con escapes internacionales.

Trabajo. Las empresas de los países capitalistas centrales entran a los países en desarrollo para establecer plantas de ensamblaje que se aprovechan de los bajos salarios, frecuentemente dentro de zonas especiales de procesamiento de productos de exportación creadas por gobiernos que simpatizan con esas empresas. La demanda de trabajadores fabriles refuerza los mercados locales de trabajo y debilita las relaciones de producción tradicionales. Mucha de la demanda es de trabajo femenino, no obstante, y la resultante feminización de la fuerza de trabajo limita las oportunidades para los hombres; pero en tanto que los nuevos trabajos fabriles son pobremente pagados, las mujeres tienden sólo a trabajar por pocos años, después de ese tiempo los dejan para buscar nuevas oportunidades. La inserción de fábricas propiedad de extranjeros en regiones periféricas socavan la economía campesina produciendo bienes que compiten con aquéllos que se hacen localmente; feminizando la fuerza de trabajo sin proporcionar empleos fabriles para los hombres; y socializando a las mujeres para el trabajo industrial y el consumo moderno, aunque sin ofrecer un ingreso de por vida capaz de cubrir tales necesidades. El resultado es la creación de una población que está social y económicamente desarraigada y predispuesta a la migración.

Los mismos procesos económicos capitalistas que crean a los migrantes en las regiones periféricas simultáneamente los atraen a los países desarrollados. Aunque algunas personas desplazadas por el proceso de penetración del mercado se trasladan hacia las ciudades, conduciendo a las sociedades en desarrollo a la urbanización, inevitablemente muchos son atraídos hacia fuera del país debido a que la globalización crea vínculos materiales e ideológicos con los lugares donde se origina el capital. La inversión foránea que impulsa la globalización económica es administrada a partir de un pequeño número de ciudades, cuyas características estructurales crean una fuerte demanda para el trabajo inmigrante.

Vínculos materiales. Para transportar bienes, entregar maquinaria, extraer y exportar materias primas, coordinar operaciones de negocios y administrar plantas de ensamblaje expatriadas, los capitalistas en las naciones centrales construyen y expanden los transportes y las comunica-

ciones los ligan a los países periféricos donde han invertido. Estos vínculos no sólo facilitan el movimiento de bienes, productos información y capital, también promueven el movimiento de la gente reduciendo los costos del movimiento a lo largo de ciertas rutas internacionales. Debido a que las inversiones y la globalización inevitablemente están acompañadas de la construcción de infraestructura de transporte y comunicación, el movimiento internacional de trabajadores generalmente sigue el movimiento internacional de bienes y capital en la dirección opuesta.

Los vínculos ideológicos. El proceso de globalización económica crea lazos culturales entre países capitalistas centrales y sus centros de influencia dentro del mundo desarrollado. En muchos casos, estos lazos culturales son duraderos, reflejando un pasado colonial en el cual los países centrales establecen sistemas administrativos y educativos que reflejan a los suyos a fin de gobernar y explotar una región periférica. Los ciudadanos del Senegal, por ejemplo, aprenden francés, estudian en liceos y usan una moneda directamente atada al franco francés en sus transacciones económicas. Asimismo, Indios y pakistaníes aprenden inglés, obtienen títulos al estilo británico y se asocian con otros en una unión transnacional conocida como la Commonwealth. Aun en ausencia de un pasado colonial, la influencia de la penetración económica puede ser profunda: los mexicanos cada vez más estudian en las universidades de Estados Unidos, hablan inglés y siguen sus estilos de consumo.

Estas conexiones ideológicas y culturales se refuerzan mediante los medios masivos de comunicación y las campañas de publicidad dirigidas desde los países centrales. La televisión programada desde Estados Unidos, Francia, Inglaterra y Alemania transmite información acerca de estilos y estándares de vida del mundo desarrollado y los comerciales preparados por los publicistas foráneos inculcan gustos de consumo modernos dentro de los pueblos periféricos. La difusión de las lenguas de los países centrales y de sus patrones culturales y la difusión de los patrones de consumo modernos interactúan con el surgimiento de una infraestructura de comunicación, transporte para canalizar a la migración internacional hacia países centrales particulares.

Las ciudades globales. La economía mundial es administrada desde un número relativamente pequeño de centros urbanos en los cuales los bancos, las finanzas, la administración, los servicios profesionales y la producción de alta tecnología tienden a concentrarse (Castells, 1989; Sassen, 1991). En Estados Unidos, las ciudades globales incluyen Nueva York, Chicago, Los Angeles y Miami; en Europa, Londres, París, Frankfurt y Milán; y en el Pacífico Tokio, Osaka y Sydney. Dentro de estas ciudades globales, se concentran la riqueza y una de fuerza de trabajo altamente educada, creando una fuerte demanda de servicios de trabajadores desca-

lificados (mensajeros, jardineros, meseros, trabajadores de hotel, y sirvientes domésticos). Al mismo tiempo, el cambio de la producción industrial pesada a otras latitudes; el crecimiento de la manufactura de alta tecnología en electrónica, computadoras y telecomunicaciones; y la expansión de sectores de servicios como la salud y educación crea una estructura de mercado de trabajo bifurcada con una fuerte demanda de trabajadores en los niveles alto y bajo, pero una demanda relativamente débil en el nivel medio.

Los nativos pobremente educados se resisten a tomar empleos mal pagados al nivel más bajo de la jerarquía ocupacional, creando una fuerte demanda de inmigrantes. Mientras tanto, los nativos bien educados y extranjeros capacitados dominan los empleos más lucrativos en el estrato superior de la distribución ocupacional y la concentración de riqueza entre ellos ayuda a alimentar la demanda de servicios que los inmigrantes están más dispuestos a realizar. Los trabajadores nativos con poca educación se aferran a los trabajos de nivel medio y en declive, migran fuera de las ciudades globales o dependen de los programas de seguro social para sostenerse.

La teoría de los sistemas mundiales también argumenta que la migración internacional sigue la organización política y económica de un mercado global en expansión, un punto de vista que da origen a seis hipótesis distintas:

1. La migración internacional es una consecuencia natural de la formación del mercado capitalista en el mundo en desarrollo; la penetración de la economía global en las regiones periféricas es el catalizador para los movimientos internacionales.
2. El flujo internacional del trabajo sigue los flujos internacionales de bienes y capital, pero en la dirección opuesta. Las inversiones extranjeras fomentan cambios que crean una población desarraigada y móvil en los países periféricos en tanto que simultáneamente forja lazos materiales y culturales con los países centrales, guiándola hacia un movimiento transnacional.
3. La migración internacional es especialmente probable entre potencias con un pasado colonial y sus antiguas colonias porque los vínculos culturales, lingüísticos, administrativos, de transporte y comunicaciones fueron establecidos tempranamente y se les permitió desarrollarse libres de la competencia durante la era colonial, conllevando a la formación de mercados transnacionales y sistemas culturales específicos.
4. En tanto que la migración internacional surge de la globalización de la economía de mercado, la forma en que los gobiernos pueden influenciar las tasas de migración es mediante la regulación de las actividades de

inversión en el exterior de las corporaciones y controlando los flujos de capital y bienes. Sin embargo, es improbable que se implementen esas políticas porque son difíciles de hacer cumplir, tienden a incitar disputas en el comercio internacional, arriesgan una recesión económica mundial y se enfrentan a las firmas multinacionales con recursos políticos que pueden movilizar para bloquearlas.

5. Las intervenciones políticas y militares por los gobiernos de países capitalistas para proteger las inversiones hechas fuera y para apoyar a los gobiernos extranjeros que simpatizan con la expansión del mercado global, cuando fallan, producen movimientos de refugiados dirigidos a países centrales específicos, constituyendo otra forma de migración internacional.
6. La migración internacional finalmente tiene poco que ver con las tasas salariales o las diferencias de empleo entre países; ésta se genera por la dinámica de la creación de mercados y la estructura de la economía global.

La perpetuación del movimiento internacional

La migración puede empezar por una variedad de razones –por el deseo de una mayor ganancia en el ingreso individual, un intento por diversificar los riesgos al ingreso familiar, por un programa de reclutamiento para satisfacer demandas de empleadores por trabajadores de bajos salarios, un desplazamiento internacional de campesinos por la penetración del mercado dentro de las regiones periféricas o alguna combinación entre éstas. Pero las condiciones que inician el movimiento internacional pueden ser muy diferentes de aquellas que las perpetúan en el tiempo y el espacio. Aunque los diferenciales salariales, los riesgos relativos, los esfuerzos de reclutamiento y la penetración de los mercados pueden seguir provocando que la gente se traslade, las nuevas condiciones que surgen en el curso de la migración llegan a funcionar como causas independientes en sí mismas: las redes de migrantes se extienden, se desarrollan las instituciones que apoyan el movimiento transnacional y el significado social del trabajo cambia en las sociedades receptoras. El ímpetu general de estas transformaciones hace más probable los traslados adicionales, un proceso conocido como causalidad acumulada.

La teoría de las redes

Las redes de migrantes son conjuntos de lazos interpersonales que conectan a los migrantes, primeros migrantes y no-migrantes en las áreas origen

y destino mediante lazos de parentesco, amistad y de compartir un origen común. Incrementan la probabilidad del traslado internacional porque bajan los costos y los riesgos del movimiento e incrementan los rendimientos netos esperados de la migración. Las conexiones de redes constituyen una forma de capital social que la gente puede usar para tener acceso al empleo en el extranjero. Una vez que un número de migrantes alcanza un umbral crítico, la expansión de la red reduce los costos y los riesgos del movimiento, lo que hace aumentar las probabilidades de la migración, lo que origina traslados adicionales, que después expanden la red, y así sucesivamente. Con el tiempo esta conducta migratoria se extiende hasta abarcar amplios segmentos de la sociedad expulsora (Hugo, 1981; Taylor, 1986; Massey y García España, 1987; Massey, 1990a, 1990b; Gurak y Caces, 1992).

Los costos a la baja. Los primeros migrantes quienes buscan un nuevo destino no tienen lazos sociales en los cuales confiar, y para ellos la migración es costosa, particularmente si involucra la entrada a otro país sin documentos. Después de que los primeros migrantes se asientan, entonces los costos potenciales de la migración bajan sustancialmente por los amigos y parientes que ya están establecidos. Debido a la naturaleza de las estructuras del parentesco y la amistad cada nuevo migrante crea un conjunto de gente con lazos sociales en el área de destino. Los migrantes están inevitablemente ligados a los no-migrantes y los segundos hacen uso de las obligaciones implícitas en las relaciones de parentesco y amistad para tener acceso al empleo y la asistencia en el lugar de destino.

Una vez que el número de conexiones de una red en un área de origen alcanza un umbral crítico, la migración se auto-perpetúa porque cada acto de migración crea por sí mismo la estructura social necesaria para sostenerla. Cada migrante nuevo reduce el costo de la migración subsecuente de un conjunto de amigos familiares y algunos de estos son inducidos a migrar, lo cual expande el conjunto de personas con lazos en el exterior, lo que, a su vez reduce los costos de un nuevo conjunto de gente, causando que algunos de ellos migren, y así sucesivamente.

Los riesgos a la baja. Las redes también hacen que la migración internacional sea muy atractiva como una estrategia para diversificar el riesgo. Cuando las redes de migrantes están bien desarrolladas, ponen puestos de trabajo al alcance de la mayoría de los miembros de la comunidad y hacen de la migración un recurso confiable y seguro como fuente de ingreso. Así, el crecimiento auto-sostenido de las redes que ocurre a través de la progresiva reducción de los costos puede también explicarse teóricamente por la progresiva reducción de los riesgos. Cada nuevo migrante expande la red y reduce el riesgo de traslado para todos aquellos con los cuales él o ella estén relacionados, eventualmente hace de la mi-

gración un recurso libre de riesgo y sin costos para poder diversificar la asignación laboral de los hogares mediante la emigración.

Esta dinámica teoría acepta que la migración internacional es un proceso de decisión individual o familiar, pero argumenta que los actos de migración en cierto punto en el tiempo alteran sistemáticamente el contexto dentro del cual se toman las decisiones de la migración futura, incrementando la probabilidad de que otros decidan migrar. La conceptualización de la migración como un proceso de difusión auto-sostenido tiene implicaciones y corolarios muy diferentes de otros derivadas del análisis de equilibrio general usado típicamente para estudiar la migración:

- Una vez iniciada, la migración tiende a expandirse en el tiempo hasta que las conexiones de la red se han difundido ampliamente en la región expulsora haciendo que toda la gente que desea migrar pueda hacerlo sin dificultad; entonces la migración empieza a desacelerarse.
- El volumen del flujo migratorio entre dos países no está tan fuertemente correlacionado con los diferenciales salariales o las tasas de empleo, porque cualquier efecto que estas variables tengan en la promoción o inhibición de la migración es progresivamente disminuido por la caída de los costos y los riesgos del traslado que se originan en el crecimiento de las redes migratorias.
- En tanto que la migración internacional se institucionaliza a través de la formación y elaboración de redes, también se independiza progresivamente de los factores que originalmente la causaron, sean estructurales o individuales.
- Mientras las redes se expanden y los costos y los riesgos de la migración disminuyen, el flujo se hace menos selectivo en términos socioeconómicos y más representativo de la comunidad y sociedad expulsoras.
- Los gobiernos deben esperar fuertes dificultades para controlar los flujos una vez que se han iniciado, porque el proceso de formación de redes está en gran medida fuera de su control y ocurre sin importar qué tipo de políticas sean aplicadas.
- Ciertas políticas de inmigración, no obstante, como aquéllas proyectadas para promover la reunificación entre inmigrantes y sus familias en el extranjero, operan a contracorriente con el control de los flujos de inmigración, en tanto que refuerzan las redes de migrantes otorgando a los parientes de miembros de las redes derechos especiales de entrada.

La teoría institucional

Una vez que la migración internacional ha iniciado, surgen instituciones privadas y organizaciones de voluntarios surgen para satisfacer la demanda creada por el desbalance entre el gran número de personas que buscan entrar en los países ricos y el número limitado de visas migratorias que los países típicamente ofrecen. Este desbalance y las barreras que los países centrales oponen para mantener fuera a la gente, crea un nicho muy lucrativo para aventureros (que invierten dinero y llegan a formar diversos tipos de negocios lícitos e ilícitos) e instituciones dedicadas a promover los movimientos internacionales con fines de lucro, impulsando un mercado negro de la migración. Así como este mercado subterráneo crea condiciones que conllevan la explotación y la victimización, también surgen en los países desarrollados organizaciones humanitarias para reforzar los derechos y mejorar el tratamiento que se da a los migrantes legales o indocumentados.

Las organizaciones lucrativas y esos aventureros ofrecen una gran número de servicios a los migrantes a cambio de dinero, todo asentado en el mercado subterráneo: contrabando subrepticio entre fronteras; transporte clandestino hacia destinos internacionales; intermediario en la contratación laboral; falsificación de documentos y visas; arreglos matrimoniales entre migrantes y residentes legales o ciudadanos del país de destino; y hospedaje, crédito y otras ayudas en esos países. Los grupos humanitarios auxilian a los migrantes ofreciéndoles consejo, servicios sociales, refugio, asistencia legal acerca de cómo obtener documentos legales y aun aislamiento de las fuerzas y autoridades legales de migración. Pasado un tiempo aquellos individuos, empresas y organizaciones llegan a ser bien conocidos por los inmigrantes y son estables en términos institucionales, constituyendo otra forma de capital social que los migrantes pueden usar para tener acceso a los mercados laborales extranjeros.

El reconocimiento del crecimiento gradual de instituciones, organizaciones e individuos dedicados a arreglar la entrada de los inmigrantes, de manera legal o ilegal, nuevamente produce hipótesis muy distintas de aquéllas que emanan de los modelos de decisión a nivel micro.

- Al desarrollarse organizaciones para apoyar, sostener y promover el traslado internacional, el flujo de migrantes se institucionaliza más y más y se independiza de los factores que originalmente lo causaron.
- Los gobiernos tienen dificultades para controlar los flujos migratorios una vez que se han iniciado porque el proceso de institucionalización es difícil de regular. Dadas las ganancias que se obtienen por satisfacer la demanda de entrada de migrantes, los esfuerzos policíacos sólo sirven

para hacer un mercado negro de este movimiento internacional y el hacer las políticas de migración más estrictas se topa con la resistencia de los grupos humanitarios.

Causalidad acumulada

Además del crecimiento de redes y del desarrollo de las instituciones que apoyan la migración internacional, ésta se sostiene asimismo en formas que hacen los movimientos adicionales progresivamente más probables. un proceso que Myrdal (1957) llamó causalidad acumulada (Massey, 1990b).

La causalidad se acumula en tanto que cada acto de migración altera el contexto social dentro del cual se toman subsecuentemente otras decisiones para migrar, típicamente en formas que hacen más probable el traslado adicional. Los científicos sociales han discutido mucho seis factores socioeconómicos que potencialmente pueden ser afectados por la migración en este modo acumulativo: la distribución del ingreso, la distribución de la tierra, la organización de la agricultura, la cultura, la distribución regional del capital humano y el significado social del trabajo. La retroalimentación a través de otras variables también es posible, pero no ha sido sistemáticamente tratada (Stark, Taylor y Yitzhaki, 1986; Taylor, 1992).

La distribución del ingreso. Como hemos notado, la gente puede animarse a migrar no sólo para incrementar su ingreso absoluto o para diversificar riesgos, sino también para mejorar el ingreso relativo al de otras familias en su grupo de referencia. Así como una sensación de privación relativa se va incrementando, sucede lo mismo con el ánimo para migrar. Antes de que cualquier persona haya migrado de una comunidad, la desigualdad del ingreso dentro de la mayoría de los ambientes rurales pobres no es muy grande porque todas las familias tienen niveles de ingreso muy cercanos al de subsistencia y con ingresos externos muy escasos. Después de que una o dos familias han iniciado su participación en el trabajo asalariado en el extranjero, las remesas incrementan mucho los ingresos. Dados los costos y los riesgos asociados, son principalmente las familias localizadas en los rangos superiores y medios en la distribución del ingreso las primeras en migrar.

Viendo que esas familias incrementan cada vez más sus ingresos mediante la migración, las familias en los niveles inferiores de la distribución del ingreso sienten la privación relativa, lo que induce a algunas a migrar, lo que exacerba aún más la desigualdad del ingreso e incrementa la sensación de privación relativa entre las no migrantes, induciendo a más familias a migrar, y así sucesivamente. La desigualdad del ingreso y la priva-

ción relativa pasan por una serie de fases, siendo baja primero, más alta después en tanto que la tasa de inmigración se acelera, después baja cuando la mayoría de las familias participa en la fuerza laboral migratoria, alcanzando un mínimo cuando prácticamente todas las familias están involucradas en trabajo asalariado en el extranjero (Stark, Taylor y Yitzhaki, 1986; Stark y Taylor, 1989; Stark, 1991; Taylor, 1992).

La distribución de la tierra. Un objetivo muy importante de los migrantes de las comunidades rurales es la compra de tierra. Pero la tierra la compran los migrantes que están en el extranjero típicamente porque tiene un valor que da prestigio o como una fuente de ingreso para el retiro más que como una inversión productiva. Es probable que los migrantes internacionales usen sus altos ingresos para comprar tierra, pero es más probable que ellos y no los no-migrantes dejen la tierra en barbecho pues el trabajo fuera es más lucrativo que la producción agraria. Este patrón de uso de la tierra disminuye la demanda de trabajadores locales, lo que a su vez incrementa las presiones para migrar. Mientras más crece la migración al extranjero, más gente tiene acceso a los fondos necesarios para comprar tierra, provocando compras adicionales de parte de los migrantes y más tierra se retira de la producción, creando a su vez más presiones para la migración (Rhodes, 1978; Reichert, 1981; Mines, 1984; Wiest, 1984).

La organización de la producción agraria. Cuando las familias migrantes cultivan la tierra que poseen, con mayor probabilidad que las familias no-migrantes usan métodos intensivos de producción (maquinaria, herbicidas, riego, fertilizantes y semillas mejoradas) dado que tienen acceso al capital para financiar estos productos. Así las familias migrantes necesitan de menos trabajo por unidad de producción que las no-migrantes, desplazando de esta manera a los trabajadores locales de sus tareas tradicionales e incrementando cada vez más las presiones para los movimientos al extranjero (Massey *et al.*, 1987). Entre más migración, mayor capitalización de la agricultura y mayor desplazamiento de trabajadores agrarios, lo que conduce a una mayor migración.

La cultura de la migración. Mientras que la migración prevalece cada vez más en la comunidad, cambia valores y percepciones culturales en formas que incrementan la probabilidad de futura migración. Entre los mismos migrantes, la experiencia dentro de las economías avanzadas cambia sus gustos y motivaciones (Piore, 1979). Aunque los migrantes puedan comenzar con unos objetivos a lograr buscando hacer un viaje y ganar dinero con un propósito limitado, después de migrar adquieren un concepto muy fuerte de la movilidad social y un gusto por el consumo y otros estilos de vida difíciles de obtener mediante el trabajo local. Una vez que ha migrado, entonces, es más fácil para ella o él volver a migrar y la probabilidad de un nuevo viaje aumenta con el número de viajes ya efectuados (Massey, 1986).

A nivel de la comunidad, la migración se arraiga fuertemente en el repertorio de conductas de la gente, y los valores asociados a ella se convierten en parte de los valores de la comunidad. Para los hombres jóvenes y en muchos escenarios también para las mujeres jóvenes, la migración se vuelve un rito de madurez, y aquéllos que no intentan elevar su *status* con este movimiento internacional se les considera flojos, no emprendedores e indeseables (Reichert, 1982). Eventualmente, el conocimiento acerca de las comunidades y los empleos del exterior se difunden ampliamente y los valores, sentimientos y comportamientos característicos de la sociedad atractora se difunden ampliamente dentro de la región expulsora (Massey *et al.*, 1987; Alarcón, 1992).

La distribución regional del capital humano. La migración es un proceso selectivo que tiende, inicialmente al menos, a atraer fuera de sus comunidades a gente relativamente bien educada, capacitada, productiva y altamente motivada (como apuntamos antes, sin embargo, la migración tiende a ser menos selectiva con el tiempo en tanto los costos y los riesgos disminuyen debido a la formación de redes). El mantenimiento de la migración conlleva así al agotamiento del capital humano en las regiones expulsoras y a su acumulación en las regiones que las recibe, aumentando la productividad de las segundas mientras que baja la de las primeras. Con el tiempo, la acumulación de capital humano refuerza el crecimiento económico en las áreas de llegada mientras, simultáneamente, el agotamiento en las áreas expulsoras exacerba el estancamiento, profundizando más las condiciones para que ocurra la migración (Myrdal, 1957); (Greenwood, 1981, 1985; Greenwood, Hunt y McDowell, 1987). Los programas de construcción de escuelas y de expansión educativa en las áreas expulsoras refuerzan el proceso de migración acumulativa porque aumenta los niveles educativos en las áreas rurales periféricas incrementando los retornos potenciales a la migración y da a la gente un gran incentivo para abandonarlas y dirigirse a destinos urbanos en su país o en el extranjero.

Etiquetación social. Dentro de las sociedades receptoras, una vez que los migrantes han sido reclutados en ocupaciones particulares en número significativo, esos empleos son etiquetados como “empleos de inmigrantes” y los trabajadores nativos son reacios a ocuparlos, reforzando la demanda estructural de inmigrantes. La inmigración cambió la definición social del trabajo, haciendo que cierta clase de empleos se definan como estigmatizadores y culturalmente inapropiados para los trabajadores nativos (Böhning, 1972; Piore, 1979). El estigma proviene de la presencia de inmigrantes, no de las características del empleo. En la mayoría de los países europeos, por ejemplo, los empleos en manufactura automovilística se consideran “trabajos de inmigrantes”, mientras que en Estados Unidos se consideran “trabajos nativos”.

Visualizar la migración internacional en términos dinámicos como un proceso acumulativo social produce un conjunto de propuestas ampliamente consistentes con aquellas derivadas de la teoría de las redes:

- Los cambios sociales, económicos y culturales producidos en los países expulsores y a los receptores por la migración internacional dan al movimiento de gente un *momentum* de resistencia respecto al control o la regulación fáciles, debido a que los mecanismos de retroalimentación de la causalidad acumulada están fuera del alcance del gobierno.
- En tiempos de desempleo doméstico y de falta de trabajos, los gobiernos encuentran difícil cortar la migración y reclutar a los trabajadores nativos en algunos empleos primeramente ocupados por los ahora migrantes. Ha ocurrido un cambio de valores en los trabajadores nativos, quienes rehusan los empleos “de migrantes”, haciendo necesario retener o reclutar más inmigrantes.
- Etiquetar socialmente a un empleo como de “inmigrante” se sigue de la concentración de inmigrantes en él; una vez que los inmigrantes han entrado al trabajo en números significativos, cualquiera que sean sus características, será muy difícil volver a reclutar a trabajadores nativos en esa categorías ocupacional.

Teoría de los sistemas de migración

Las varias propuestas de la teoría de los sistemas mundiales, de la teoría de redes, de la teoría institucional y la teoría de las causalidad acumulativa sugieren todas que los flujos de migración adquieren una cierta estabilidad y estructura a lo largo del tiempo y el espacio, permitiendo identificar sistemas estables de migración internacional. Estos sistemas se caracterizan por intercambios relativamente intensos de bienes, capital y gente entre ciertos países y cambios menos intensos entre otros. Un sistema de migración internacional generalmente incluye una región central de recepción, que puede ser un país o grupo de países, y un conjunto específico de países ligados a ésta por inusuales y grandes flujos de inmigrantes (Fawcett, 1989; Zlotnik, 1992).

Aunque no es una teoría diferente sino una generalización proveniente de las teorías referidas, la perspectiva de los sistemas de migración produce varias hipótesis y propuestas interesantes:

- Los países dentro de un sistema no necesitan estar geográficamente cerca en tanto que los flujos reflejan relaciones políticas y económicas más que físicas. Aunque la proximidad obviamente facilita la formación de relaciones de intercambio, esto no las garantiza ni las excluye.

- Los sistemas multipolares son posibles, en tanto que un conjunto disperso de países centrales recibe inmigrantes de un conjunto de naciones expulsoras que se traslapan.
- Las naciones pueden pertenecer a más de un sistema de migración, pero una membresía múltiple es más común entre las naciones expulsoras que entre las naciones que reciben.
- En tanto que las condiciones políticas y económicas cambian, los sistemas evolucionan, de manera que la estabilidad no implica una estructura fija. Los sistemas se pueden unir o separar de un sistema en respuesta a un cambio social, a las fluctuaciones económicas o a los trastornos políticos.

Evaluación de las teorías

Debido a que las teorías propuestas para explicar los orígenes y persistencia de la migración internacional postulan mecanismos causales a muchos niveles de agregación, las diversas explicaciones no son necesariamente contradictorias a menos que uno adopte una posición rígida de que las causas deben operar a un nivel y solo a un nivel. No encontramos fundamentos *a priori* para tal afirmación. Como dijimos antes, es absolutamente posible que los individuos realicen cálculos de costo beneficio; que las familias actúen para diversificar sus asignaciones de trabajo, y que el contexto socioeconómico dentro del cual se toman estas decisiones está determinado por fuerzas estructurales que operan a nivel nacional e internacional (Papademetriou y Martin, 1991). Por tanto, somos escépticos a la vez de las teorías atomísticas que niegan la importancia de las restricciones estructurales sobre las decisiones individuales y de las teorías estructurales que niegan la influencia a individuos y familias.

Más que adoptar el argumento restringido de la exclusividad teórica, adoptamos la posición más amplia de que los procesos causales relevantes para la migración internacional pueden operar en múltiples niveles simultáneamente, y que clasificar cual de las explicaciones es más útil es una tarea no sólo lógica sino empírica. Cada modelo debe considerarse en sus propios términos y sus principales enunciados deben examinarse cuidadosamente para derivar proposiciones verificables. Sólo entonces podemos especificar claramente los datos y los métodos requeridos para evaluarlos empíricamente.

El modelo económico neoclásico produce una clara predicción empírica que, en principio, debería verificarse con facilidad: de que el volumen de la migración internacional está directa y significativamente relacionado, en tiempo y espacio, al monto de la brecha internacional entre las tasas

salariales. Los análisis de regresión que sometieron a prueba las teorías de Lewis (1954) y Ranis y Fei (1961) debieron por tanto, incluir las diferencias salariales entre países como el predictor principal, con la distancia entre países considerada quizás como una variable aproximativa del costo de traslado.

Posteriores refinamientos del modelo neoclásico, sin embargo, sugieren que el factor importante en la decisión de migrar reside en la brecha *esperada* de ingresos y no la diferencia absoluta entre los salarios reales (Todaro, 1969, 1976; Todaro y Maruszko, 1987). En cualquier momento, los ingresos esperados se definen como ingresos reales en el país considerado multiplicado por la probabilidad de encontrar empleo allí. Aunque típicamente se calcula como uno menos la tasa de desempleo, la probabilidad de empleo es quizás más apropiadamente medida como uno menos la tasa de subempleo, dada la proliferación de empleos poco calificados, esporádicos y de tiempo parcial dentro de las regiones en desarrollo. El predictor clave de los flujos migratorios internacionales es entonces un término de interacción que cruza múltiples probabilidades de salarios y empleos. Una prueba estadística para conocer la significación de este término de interacción, comparado con un modelo de regresión donde los salarios reales aparecen solos, constituye una prueba crítica de comparación entre las versiones de la teoría neoclásica de Ranis-Fei y de Todaro. (Ver Todaro, 1980, y Greenwood, 1985, para una revisión sustantiva de la literatura de investigación empírica que pone a prueba el modelo de Todaro)

Un corolario lógico de ambos modelos, sin embargo, es que los movimientos internacionales no deben ocurrir en ausencia de una brecha internacional entre los salarios esperados o los esperados, y que el movimiento entre países debe cesar cuando los diferenciales salariales (netos de los costos del traslado, tanto monetarios como psicológicos) hayan desaparecido. Los flujos internacionales que ocurren en ausencia de una brecha salarial, o que terminan antes de que se elimine la brecha salarial, representan condiciones anómalas que constituyen *prima facie* evidencia que desafía los supuestos de la teoría económica neoclásica.

Al nivel individual, el modelo de Todaro y sus sucesores predice que las características individuales y familiares que se relacionan positivamente con la tasa de remuneración o la probabilidad de hallar empleo en el lugar de destino, incrementará la probabilidad de la migración aumentando los rendimientos esperados del traslado internacional. En consecuencia, se predice que la probabilidad de la emigración estará confiablemente relacionada con las variables estándar del capital humano como la edad, la experiencia, escolaridad, el estado marital y las destrezas laborales. Se espera que la propensión a la migración internacional que varíe también

con el acceso de los hogares a recursos que generan ingreso y son propios de la localidad (como la propiedad de la tierra o apoyando alguna empresa o negocio), en tanto que afectará el rendimiento *neto* del traslado.

En tanto que las variables del capital humano que afectan las tasas de empleo y remuneración en las áreas de destino también tienden a afectar las tasas salariales y de empleo en los lugares de origen, un tema empírico clave es determinar donde es más fuerte el efecto del capital humano, en el punto de partida o en el extranjero. Dado el hecho de que la migración internacional involucra un cambio del lenguaje, de la cultura y el sistema económico, el capital humano adquirido en la localidad de origen, generalmente se transfiere al extranjero de manera imperfecta (ver Chiswick, 1979). En este caso, los migrantes internacionales pueden seleccionarse *negativamente* con respecto a variables como la educación y la experiencia laboral.

En las regiones rurales mexicanas, por ejemplo, el rendimiento económico a la escolaridad históricamente ha sido mayor en las áreas urbanas de México que en las de Estados Unidos. Mientras que un migrante indocumentado con educación secundaria obtiene el mismo empleo de salario mínimo en Los Ángeles que uno que casi no tiene escolaridad, esa educación puede calificar a la misma persona para un empleo burocrático o de cuello blanco en la Ciudad de México, lo que se traduce en un aumento de la probabilidad de la migración rural-urbana y una disminución de la probabilidad del movimiento internacional (Taylor, 1987).

Este patrón de selectividad negativa no puede constituir una hipótesis universal debido a que la selección de las variables de capital humano depende de la posibilidad de transferencia de las calificaciones o habilidades bajo consideración, lo cual en sí mismo está determinado por las condiciones sociales, económicas e históricas específicas de los países involucrados. En general, cualquier cambio social que afecta el valor de mercado del capital humano en cualquiera de las dos sociedades, tiene el potencial para cambiar la medida y dirección de la relación entre las variables de pronóstico y la probabilidad del movimiento internacional.

Así pues, es casi imposible, *a priori*, predecir la dirección de la relación entre una variable de los antecedentes de un individuo y la probabilidad de la migración, y es consecuentemente difícil de deducir una prueba convincente de la teoría económica neoclásica al nivel micro en una regresión de forma reducida —esto es, una en la cual la probabilidad de la migración es modelada directamente como una función de variables individuales y familiares. En general, la única predicción que se puede ofrecer es que el capital humano debe de algún modo relacionarse confiablemente con la probabilidad del movimiento internacional, pero el esfuerzo y la dirección de la relación no se pueden conocer en ausencia de información

histórica acerca de los países involucrados. Sólo después de que las circunstancias históricas han sido claramente especificadas y su influencia en los rendimientos de formas específicas de capital humano también han sido aclaradas, puede formularse una prueba crítica del modelo microeconómico neoclásico.

Una alternativa más formal es modelar la probabilidad de la migración estructuralmente como una función de las diferencias esperadas en ingreso y simultáneamente modelar la diferencia esperada en el ingreso como una función de variables individuales y familiares. De esta forma, los efectos de las variables de los antecedentes individuales sobre la migración a través de su influencia sobre las diferencias esperadas en ingresos, pueden someterse a prueba explícitamente. Además, los posibles efectos de estas variables sobre la migración se pueden explorar independientemente de su influencia sobre ingresos esperados (Taylor, 1986). En ausencia de pruebas estructurales, es difícil falsear la teoría microeconómica mediante el examen de regresiones individuales. La única evidencia que puede arrojar serias dudas sobre la validez de la teoría del capital humano de la migración, sería la ausencia absoluta de relaciones entre el capital humano y la migración.

En contraste con la teoría neoclásica, la nueva economía de la migración toma al hogar o la familia y no al individuo, como la unidad relevante de toma de decisiones; y postula que la migración es una respuesta a los riesgos en el ingreso y a las fallas en una variedad de mercados (de seguros, de crédito, de trabajo), lo que en conjunto constriñe las oportunidades de ingreso en la localidad e inhiben la difusión de los riesgos. La prueba más directa de esta teoría sería el relacionar la presencia o ausencia de las imperfecciones de los mercados con las propensiones de los hogares a participar en la migración. Si la nueva economía de la migración es correcta, los hogares confrontados por las mayores imperfecciones de los mercados locales deberían ser los más propensos a adoptar una estrategia de migración internacional, suponiendo que todo lo demás se mantenga constante.

Desafortunadamente, no todo lo demás se mantiene constante. Típicamente hay una alta correlación entre las imperfecciones del mercado y otras variables (tales como bajos salarios e ingresos) que son el centro del modelo neoclásico (capital humano) de migración. El gran desafío de esta prueba directa, entonces, es aislar la influencia de las imperfecciones del mercado y del riesgo de la migración internacional, del papel de otras variables de ingresos y de empleo.

Una de las contribuciones más distintivas de la nueva economía de la migración es su integración de la toma de decisión para migrar, con la conducta de envío de remesas de los migrantes y el uso que hacen los hogares

de tales remesas –que son aspectos de la migración que hasta ahora se han tratado por separado en la literatura sobre el tema. Si los riesgos en el ingreso y un deseo de superar las limitaciones locales sobre la producción son las fuerzas impulsoras de la migración, entonces los resultados de la migración (e.g. patrones y usos de las remesas) deben reflejar este hecho. Un número de pruebas indirectas del modelo de la nueva economía está disponible.

Si la diversificación del riesgo es el motivo más subrayado, entonces las remesas de los migrantes deben ser mayores en los hogares más expuestos a los riesgos locales al ingreso y en periodos cuando los riesgos son más agudos (e.g. durante una sequía muy severa, como lo demostraron Lucas y Stark, 1985). Si la motivación primaria para migrar es superar el riesgo y las limitaciones al crédito en la producción local provenientes de las fallas del mercado, entonces la migración y las remesas deben influir positivamente las actividades locales generadoras de ingresos (Lucas, 1987; Taylor, 1992). Estos descubrimientos pueden dar evidencias en favor del modelo de la nueva economía de la migración, porque los efectos positivos de la migración sobre las actividades productivas locales están excluidos por la teoría económica neoclásica, al igual que los efectos del riesgo. La teoría neoclásica se concentra en la maximización del ingreso esperado por los individuos y supone que los mercados son completos y se encuentran en perfecto funcionamiento.

La nueva economía de la migración también la ubica dentro de un contexto comunitario amplio, ligando específicamente la decisión de migrar de un hogar, con su posición en la distribución local del ingreso. La teoría de la privación relativa predice que las probabilidades de que un hogar envíe migrantes al extranjero, son mayores mientras mayor sea la cantidad de ingreso ganado por otras familias que se ubiquen por encima de él en la distribución de ingreso de referencia, y más generalmente, entre más grande sea la desigualdad del ingreso en la comunidad de referencia. Una prueba sistemática de esta propuesta requiere un modelo estadístico de varios niveles que no sólo contenga las variables de pronóstico a nivel individual o del hogar, sino también que incorpore las características de la desigualdad de ingresos de la comunidad, o una medida operacional de ingreso relativo. Stark y Taylor (1989) encontraron que el ingreso relativo fue más significativo que el ingreso absoluto en la explicación de la migración laboral internacional en una muestra de hogares rurales mexicanos, salvo en ambos extremos de la distribución del ingreso.

El modelo de la nueva economía también puede ponerse a prueba a nivel agregado. A diferencia del modelo neoclásico, la diversificación del riesgo permite el movimiento en ausencia de diferencias internacionales en tasas de salario y empleo, porque vincula a la migración no sólo a las

condiciones del mercado laboral sino también a las fallas en los mercados de capital y de seguros. En razón de probar esta conceptualización, las regresiones que predicen los movimientos internacionales de población deben contener, como variables independientes, indicadores de la presencia o ausencia de programas de aseguramiento (verbigracia seguros para cultivos y seguros de desempleo), la presencia o ausencia de mercados clave (v. gr. mercados de futuros y de capital), niveles de cobertura de los mercados (medidas *per cápita* de participación en los mercados), y de costos de transacción (v. gr. seguros y tasas de interés). En general, se predice que las deficiencias en estos mercados secundarios, incrementan el volumen de los flujos internacionales y elevan la probabilidad de que un hogar en particular envíe migrantes al extranjero, suponiendo constantes las condiciones del mercado laboral.

Aunque la teoría del mercado dual postula una estructura ocupacional bifurcada y un patrón dual de organización económica para las sociedades industriales avanzadas, en la práctica se han observado dificultades para verificar empíricamente esta estructura segmentada del mercado (Caín, 1976; Hodson y Kaufman, 1982). Usualmente la distinción entre sectores “primario” y “secundario” es arbitraria, lo que conlleva a una gran inestabilidad en las estimaciones empíricas y a un alto grado de dependencia de los resultados sobre la regla de decisión escogida para asignar los empleos a uno u otro sector (Tolbert, Horan y Beck, 1980; Hodson y Kaufman, 1981; Horan, Tolbert y Beck, 1981; y ver Dickens y Lang, 1985 para una excepción a esta crítica).

En vez de intentar verificar la estructura empírica del mercado de trabajo, una estrategia más eficaz puede ser enfocarse en las predicciones de la teoría respecto a los patrones del movimiento internacional, que son muy específicas y objetivamente pueden ser sujetas a prueba. Piore y otros argumentan que la migración es forzada por las condiciones de la demanda laboral más que por la oferta. En los modelos estadísticos donde se hacen regresiones entre las tendencias seculares de la migración internacional y las condiciones cambiantes del mercado en los países expulsores y receptores, podemos observar un alto grado de poder explicativo en los indicadores del país receptor comparados con aquéllos de los países expulsores. Si los salarios reales y las condiciones de empleo son introducidas en una ecuación predictiva del movimiento entre Turquía y Alemania, por ejemplo, los indicadores alemanes deben dominar en términos de poder predictivo.

Siendo un enfoque basado en la demanda, el enfoque del mercado dual también predice que los flujos internacionales de trabajo comienzan con los mecanismos del reclutamiento formal más que por los esfuerzos individuales. En principio, puede ser fácil verificar esta propuesta simplemen-

te listando los flujos migratorios más grandes que han emergido desde 1950 y documentando cuales se iniciaron con el reclutamiento formal, sea público o privado. Si la mayoría o todos los flujos se pueden relacionar con algún programa de reclutamiento, entonces se puede afirmar la validez de una predicción clave de la teoría del mercado dual. En su libro, Piore no emprende este ejercicio; el sólo refiere algunos casos que fueron consistentes con su teoría (para un ejemplo de este ejercicio, ver Massey y Liang, 1989).

Una última predicción de la teoría del mercado dual es que los salarios del sector secundario son flexibles hacia abajo, pero no hacia arriba. Por lo tanto, con el tiempo las fluctuaciones en las tasas salariales de los empleos ocupados por los inmigrantes no deben estar fuertemente relacionados con las fluctuaciones de la oferta y demanda de trabajo. Durante los periodos de baja inmigración laboral y de alta demanda de trabajo, los salarios en los países receptores no deben aumentar para atraer a los trabajadores nativos debido a las rigideces institucionales, pero durante los periodos de alta inmigración y de baja demanda no hay nada para prevenir que los salarios caigan en respuesta a la presión competitiva. Esperamos entonces una interacción entre los cambios en las tasas salariales y, si la inmigración se contrajo o expandió durante ese periodo: se espera que el efecto sea de cero en el primer caso y negativo en el segundo. También esperamos una ampliación de la brecha salarial entre estos empleos y aquellos sostenidos por trabajadores nativos durante mucho tiempo.

Aunque la teoría de los sistemas mundiales constituye una estructura conceptual compleja, a veces difusa, ha producido varias propuestas directas y verificables, la primera de las cuales es que los flujos internacionales de trabajo siguen los flujos internacionales de capital, pero en dirección opuesta. De acuerdo con Sassen y otros, los emigrantes se crean debido a las inversiones extranjeras directas en los países en desarrollo y las disrupciones que generan estas inversiones. Así, debemos observar que las corrientes de capital foráneo que van hacia las regiones periféricas se acompañan de los correspondientes flujos de emigrantes.

Este proceso migratorio básico debe ser alimentado por la existencia de lazos ideológicos y materiales creados por una colonización previa así como por procesos en marcha de penetración de mercados. Si uno va a especificar un modelo de flujos de migración internacional para poner a prueba la teoría de los sistemas mundiales, por tanto, uno querría incluir indicadores de relaciones coloniales anteriores, la prevalencia de lenguas comunes, la intensidad de las relaciones comerciales, la existencia de líneas de transporte y comunicación y la relativa frecuencia de comunicaciones y viajes entre los países.

Finalmente, la teoría de los sistemas mundiales especifica que no sólo la migración internacional puede fluir de la periferia al centro a lo largo de

vías abiertas por la inversión de capital, sino que también se dirige a ciertas "ciudades globales" que canalizan y controlan la inversión foránea. Aunque la teoría no ofrece criterios específicos para definir a una "ciudad global", puede desarrollarse un conjunto de criterios operacionales a partir de la información acerca de los bienes de capital y de los "cuarteles" corporativos. Podemos examinar la frecuencia relativa del movimiento hacia las ciudades globales, considerándolo opuesto al que se hace hacia otros lugares del mundo desarrollado y en desarrollo.

La teoría de redes propone una serie de propuestas verificables. De acuerdo con Piore, Massey y otros, una vez que alguien emprende la migración internacional, él o ella probablemente lo volverán a hacer después, lo que conllevará a una repetición de los movimientos con el tiempo. Así la probabilidad de un viaje adicional se debe incrementar con cada viaje hecho; la probabilidad de la migración internacional es mayor entre aquéllos que ya han viajado antes que entre aquéllos sin esa experiencia; y la probabilidad de que ocurra migración internacional se incrementa en razón del crecimiento o acumulación de experiencia.

Una segunda propuesta es que, manteniendo constante la experiencia migratoria individual de una persona, será más grande la probabilidad de que migren a destinos internacionales los individuos que mantienen alguna conexión con alguien que ya vive en el extranjero. Más aún, la probabilidad de ese movimiento debe incrementarse con la cercanía de la relación (por ejemplo el tener un hermano en Alemania hace más fácil que un turco se decida migrar para allá que hacia donde tiene un primo, un vecino o un amigo); y también debe crecer con la calidad del capital social implicado en la relación (el tener un hermano que ha vivido en Alemania por diez años es más valioso para un migrante potencial que tener alguno que apenas llegó y el tener uno que es residente legal es más valioso que tener uno que carece de documentos de residencia).

Otra hipótesis proviene del reconocimiento de que el movimiento internacional requiere de migrantes que superen más barreras de las que supone el movimiento interno. Adicionalmente a los costos normales de viajar y buscar trabajo, están los costos de aprender y adaptarse a una nueva cultura, el costo de adquirir la documentación apropiada y, si la adquisición de documentos es imposible, evadir el arresto y la deportación. En general, entre más grandes sean las barreras al movimiento, más importantes deben ser las redes para promover la migración, en tanto que reducen los costos y los riesgos del movimiento. Debemos observar, en consecuencia, que las conexiones de la red son sistemáticamente más poderosas para predecir la migración internacional que la interna. Taylor (1986) encontró este efecto diferencial en una muestra de familias mexicanas.

Dentro de los hogares también debemos ser capaces de detectar el

efecto del capital social sobre el comportamiento de la migración individual. En general, los miembros de familias en las cuáles alguno de ellos ha migrado al extranjero suelen exhibir una mayor probabilidad de traslado que aquellas personas provenientes de familias que carecen de esta experiencia migratoria. Si la teoría de las redes es correcta, por ejemplo, un vector común por el cual el comportamiento migratorio se transmite es el de los padres a los hijos (Massey *et al.*, 1987) Los hijos dependientes cuyos padres son activos o migrantes internacionales pioneros deben tener más posibilidades para emigrar que aquéllos cuyos padres no tienen esta experiencia.

Finalmente, al nivel de la comunidad, debemos poder observar el efecto de la prevalencia de los lazos de las redes. La gente debe estar más dispuesta a migrar al extranjero si proviene de una comunidad en la que mucha gente ha migrado y se ha acumulado una gran experiencia, en comparación con aquéllos que provienen de un lugar en el que la migración internacional no es muy común (Massey y García España, 1987). Más aún, en tanto que el cúmulo de lazos sociales y de experiencia en migración internacional crece, la migración llega a ser progresivamente menos selectiva y se esparce de los segmentos medios de la jerarquía socio-económica a los segmentos bajos. Entonces las decisiones sobre la migración individual o familiar tienen que ubicarse, en general, dentro de un ambiente social lo que sugiere la necesidad de modelos analíticos de múltiples niveles que incorporen índices de conexiones de redes dentro de la comunidad.

La teoría institucional argumenta que las disparidades entre la oferta y la demanda de visas de entrada a las sociedades centrales receptoras crea un nicho muy lucrativo para aquéllos que ofrecen servicios lícitos e ilícitos y que la explotación que resulta de esta disparidad incitará a las organizaciones humanitarias a intervenir en favor de los migrantes. El establecimiento y crecimiento de instituciones dedicadas a facilitar la inmigración constituye otra forma de infraestructura social que persiste en el tiempo e incrementa el volumen de los movimientos de población.

Aunque puede ser factible que a través de estudios de caso se documente este desarrollo institucional y sus efectos sobre la migración, es más difícil vincular en una forma analíticamente rigurosa, a las instituciones con los flujos agregados de población o con las decisiones sobre la migración a nivel micro. En encuestas especiales, a los migrantes y no-migrantes se les puede preguntar si están conscientes de que hay instituciones que dan apoyo a los inmigrantes, y las respuestas que se obtengan se pueden usar para predecir la probabilidad del movimiento. O que la presencia de tales instituciones pueda documentarse en las comunidades y usarse para predecir la tasa de migración a nivel de la comunidad, o, en un

modelo de varios niveles, la probabilidad de la emigración a nivel del hogar o individual.

Finalmente, la teoría de la causalidad acumulada nos dice en una hipótesis general que la migración por sí misma ayuda a sostener y crear más migración. Esta hipótesis se sigue de la proposición de que las decisiones individuales o del hogar son afectadas por el contexto socioeconómico dentro del cual se toman y que los actos de migración en un punto en el tiempo afectan el contexto dentro del cual se toman decisiones subsecuentes. Las decisiones para migrar que toman las familias y los individuos tiene influencia sobre las estructuras económicas y social dentro de la comunidad, lo que influencia decisiones posteriores que toman otros individuos y familias. En el balance, los cambios al nivel de la comunidad incrementan las probabilidades de movimientos subsecuentes, conllevando la acumulación de causas para la migración (Massey *et al.*, 1987; Massey, 1990b).

Someter a prueba sistemática esta teoría impone fuertes exigencias de datos. A fin de verificar la causalidad acumulada a nivel agregado usando datos de corte seccional, se deben especificar complicados sistemas recursivos de ecuaciones estructurales, y esto típicamente requiere de variables instrumentales que son de difícil definición e identificación, especialmente en conjuntos de datos internacionales. Idealmente la teoría debe ser probada usando datos longitudinales multiniveles, que contengan variables definidas a niveles individual, familiar y quizás nacional, todos medidos en diferentes momentos. Sólo con ese conjunto de datos pueden discernirse y medirse los efectos de la retroalimentación recíproca de las decisiones individuales y familiares y la estructura social.

Si bien la teoría de la causalidad acumulada sigue siendo en muchos sentidos, rudimentaria en su desarrollo, precisa varios factores como elementos particularmente importantes en la canalización de la retroalimentación entre el comportamiento individual y la estructura de la comunidad. El primer factor lo constituyen las redes de migrantes, lo que sugiere la necesidad de reunir información detallada acerca de los lazos de parentesco y amistad entre migrantes y no migrantes. Un segundo factor es la igualdad del ingreso, que requiere de la medición precisa de ingreso familiar. Un tercero es la distribución de la tierra, que requiere de datos detallados sobre propiedad y tenencia de la tierra. Un cuarto, relativo sólo a áreas rurales, es la naturaleza de la producción agraria, lo que hace necesaria información sobre el uso de irrigación, maquinaria, trabajo, herbicidas, pesticidas y de semillas mejoradas relativas a las familias migrantes y no-migrantes. La última y quizás el factor más difícil de medir si se intenta verificar la causalidad acumulativa es la cultura, ya que requiere de información acerca de creencias, valores y prácticas normativas.

Idealmente todos estos factores deben medirse longitudinalmente, aunque en algunos casos —la cultura, por ejemplo— esto sería poco menos que imposible. Dada la dificultad de obtener la información longitudinal sobre los cambios en la prevalencia de las redes migratorias, el grado de desigualdad del ingreso, el sesgo en la distribución de la tierra y la intensidad del capital en la producción agrícola, una estrategia alternativa puede ser depender de la diversidad geográfica de estos factores entre comunidades, para especificar sistemas recursivos de ecuaciones estructurales para modelar las retroalimentaciones, pero este enfoque hace surgir serias interrogantes técnicas con respecto a la identificación y la instrumentación.

El último esquema conceptual que discutimos fue la perspectiva de los sistemas, misma que argumenta que las fuerzas causales que operan en una variedad de niveles le otorgan un grado de permanencia a los flujos internacionales y con el tiempo conduce a la emergencia de sistemas de migración estables. Estos sistemas se caracterizan por flujos de migrantes relativamente grandes entre países miembros comparados con flujos de fuera del sistema. La verificación de la existencia de tales sistemas es equivalente al problema empírico de establecer un umbral de intensidad para la inclusión de un flujo dentro de una estructura sistémica, y entonces aplicarlo para identificar aquellos prevalecientes en el mundo de hoy. Algunos esfuerzos a los largo de estas líneas ya se han hecho (Zlotnik, 1992).

Conclusiones

Las teorías desarrolladas para entender los procesos migratorios internacionales de nuestros días postulan mecanismos causales que operan en niveles de análisis ampliamente divergentes. Aunque las propuestas, supuestos e hipótesis derivan de cada perspectiva no son inherentemente contradictorios, no obstante traen consigo implicaciones muy diferentes para la formulación de políticas. Dependiendo de cual sea el modelo apoyado y bajo cuáles circunstancias, un científico social puede recomendar a quienes diseñan políticas intentar regular la migración internacional cambiando las condiciones de los salarios y el empleo en los países de destino; promoviendo el desarrollo en los países de origen, estableciendo programas de seguro social en los países expulsores; reduciendo la desigualdad del ingreso en los lugares de origen; mejorando los mercados de futuros en las regiones en desarrollo; o hacer alguna combinación entre éstos. O les puede decir que todos estos programas son infructuosos dados los imperativos estructurales que provocan el movimiento internacional y que crecen fuera de la relaciones económicas del mercado.

Cualquiera que sea el caso, dada la escala de los flujos de la migración contemporánea, y dado el potencial para la incompreensión y el conflicto inherente en el surgimiento de sociedades diversas, y multi-étnicas alrededor del mundo, las decisiones políticas acerca de la migración internacional estarán entre las más importantes a tomar en las próximas dos décadas. Asimismo, ordenar la evidencia empírica que apoya a cada esquema teórico e integrarlas a la luz de esa evaluación será una de la tareas más importantes de los científicos sociales. Esperamos que explicando las teorías acerca de la migración internacional y clarificando sus supuestos y propuestas clave, hallamos dejado las bases para ese trabajo empírico necesario.

Bibliografía

- Alarcón, Rafael. 1992. "Norteamericanización: Self-perpetuating migration from a Mexican town", in Jorge Bustamante, Clark Reynolds, and Raul Hinojosa (eds.), *Estados Unidos-México Relations: Labor Market Interdependence*. Stanford: Stanford University Press, pp. 302-318.
- Barris, J. R., and Michael P. Todaro. 1970. "Migration, unemployment and development: A two-sector analysis", *American Economic Review* 60: 126-142.
- Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- , and Felipe García España. 1987. "The social process of international migration". *Science* 237: 733-738.
- , and Zai Liang. 1989. "The long-term consequences of a temporary worker program: The U.S. Bracero experience". *Population Research and Policy Review* 8: 199-226.
- Böhning, W. R. 1972. *The migration of Workers in the United Kingdom and the European Community*. London: Oxford University Press.
- Borjas, George. 1990. *Friends or Strangers: The Impact of Immigrants on the U.S. Economy*. New York: Basic Books.
- Caín, Glen G. 1976. "The challenge of segmented labor market theories to orthodox theory: A survey". *Journal of Economic Literature* 14: 1215-1258.
- Castells, Manuel. 1989. *The Informational City: Information Technology, Economic Restructuring and the Urban-Regional Process*. Oxford: Basil Blackwell.
- Chayanov, Alexander V. 1966. *Theory of Peasant Economy*. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin.
- Chiswick, Barry R. 1979. "The economic progress of immigrants: Some apparently universal patterns", in William Feller (ed.), *Contemporary*

- Economic Problems. Washington, D.C.: American Enterprise Institute, pp. 357-399.
- Dickens, William T., and Kevin Lang. 1985. "A test of dual labor market theory". *American Economic Review* 75: 792-805.
- Faucett, James T. 1989. "Networks, linkages and migration systems". *International Migration Review* 23: 671-680.
- Greenwood, Michael I. 1981. *Migration and Economic Growth in the United States*. New York: Academic Press.
- , 1985. "Human migration: Theory, models and empirical evidence". *Journal of Regional Science* 25: 521-544.
- , Gary L. Hunt, and John M. McDowell. 1987. "Migration and employment change: Empirical evidence on the spatial and temporal dimensions of the linkage". *Journal of Regional Science* 26: 223-234.
- Gurak, Douglas T., and Fe Caces. 1992. "Migration networks and the shaping of migration systems", in Mary Kritz, Lin Lean Lim, and Hania Zlotnik (eds.), *International Migration Systems: A Global Approach*. Oxford: Charendon Press, pp. 150-176.
- Hodson, Randy, and Robert L. Kaufman. 1981. "Circularity in the dual economy: A comment on Tolbert Horan, and Beck. 1980. "American Journal of Sociology 86: 881-887.
- , and Robert L. Kaufman. 1982. "Economic dualism: A critical review". *American Sociological Review* 47: 727-740.
- Horan, Patrick M., Charles M. Tolbert II, and E. M. Beck. 1981. "The circle has no close". *American Journal of Sociology* 86: 887-894.
- Hugo, Graeme J. 1981. "Village-community ties, village norms, and ethnic and social networks: A review of evidence from the Third World", in Gordon F. De Jong and Robert W. Gardner (eds.), *Migration Decision Making: Multidisciplinary Approaches to Microlevel Studies in Developed and Developing Countries*. New York: Pergamon Press, pp. 186-225.
- Katz, F. and Oded Stark. 1986. "Labor migration and risk aversion in less developed countries". *Journal of Labor Economics* 4: 131-149.
- Lauby, Jennifer, and Oded Stark. 1988. "Individual migrations as a family strategy: Young women in the Philippines". *Population Studies* 42: 473-486.
- Lewis, W. Arthur. 1954. "Economic development with unlimited supplies of labor". *The Manchester School of Economic and Social Studies* 22: 139-191.
- Lucas, Robert E. B. 1987. "Emigration to South Africa's mines". *American Economic Review* 77: 313-330.

- , and Oded Stark. 1985. "Motivations to remit: Evidence from Botswana". *Journal of Political Economy* 93: 901-918.
- Massey, Douglas S. 1986. "The settlement process among Mexican migrants to the United States". *American Sociological Review* 51: 670-685.
- , 1989. "International migration and economic development in comparative perspective". *Population and Development Review* 14: 383-414.
- , 1990^a. "The social and economic origins of immigration". *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 510: 60-72.
- , 1990^b. "Social structure, household strategies, and the cumulative causation of migration". *Population Index* 56: 3-26.
- , Rafael Alarcón, Humberto González, and Jorge Durand. 1987. *Return to Aztlan: The Social Process of International Migration from Western Mexico*.
- Mines, Richard. 1984. "Network migration and Mexican rural development: A case study", in Richard C. Jones (ed.), *Patterns of Undocumented Migration: Mexico and the United States*. Totowa, N.J.: Rowman and Allanhele, pp. 136-158.
- Morawska, Ewa. 1990. "The sociology and historiography of immigration", in Virginia Yans-McLaughlin (ed.), *Immigration Reconsidered: History, Sociology, and Politics*. New York: Oxford University Press, pp. 187-240.
- Myrdal, Gunnar. 1957. *Rich Lands and Poor*. New York: Harper and Row.
- Papademetriou, Demetrios G., and Philip L. Martin, 1991. "Labor migration and development: Research and policy issues", in Demetrios G. Papademetriou and Philip L. Martin (eds.), *The Unsettled Relationship: Labor Migration and Economic Development*. New York: Greenwood Press, pp. 3-26.
- Pettas, Elizabeth M. 1981. "The global labor market in the modern world-economy", in Mary M. Kritz, Charles B. Keely, and Silvano M. Tomasi (eds.), *Global Trends in Migration: Theory and Research on International Population Movements*. Staten Island, N. Y.: Center for Migration Studies, pp. 44-63.
- Piore, Michael J. 1979. *Birds of Passage: Migrant Labor in Industrial Societies*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Portes, Alejandro, and John Walton. 1981. *Labor, Class, and the International System*. New York: Academic Press.
- Rants, Gustav, and J.C.H. Fei. 1961. "A theory of economic development". *American Economic Review* 51: 533-565.
- Reichert, Joshua S. 1981. "The migrant syndrome: Seasonal U.S., wage

- labor and rural development in Central Mexico". *Human Organization* 40: 56-66.
- , 1982. "Social stratification in a Mexican sending community: The effect of migration to the United States". *Social Problems* 29: 422-433.
- Rhoades, Robert E. 1978. "Intra-European migration and rural development: Lessons from the Spanish case". *Human Organization* 37: 136-147.
- Sassen, Saskia. 1988. *The Mobility of Labor and Capital: A Study in International Investment and Labor Flow*. Cambridge: Cambridge University Press.
- , 1991. *The Global City: New York, London, Tokyo*. Princeton: Princeton University Press.
- Sjaastad, Larry A. 1962. "The costs and returns of human migration". *Journal of Political Economy* 70S: 80-93.
- Stark, Oded. 1984. "Migration decision making: A review article". *Journal of Development Economics* 14: 251-259.
- , 1991. *The Migration of Labor*. Cambridge: Basil Blackwell.
- , and D. Levhari. 1982. "On migration and risk in LDCs.". *Economic Development and Cultural Change* 31: 191-196.
- , and David E. Bloom. 1985. "The new economics of labor migration". *American Economic Review* 75: 173-178.
- , J. Edward Taylor, and Shlomo Yitzhaki. 1986. "Remittances and inequality". *The Economic Journal* 96: 722-740.
- , J. Edward Taylor, and Shlomo Yitzhaki. 1988. "Migration, remittances, and inequality: A sensitivity analysis using the extended Gini Index". *Journal of Development Economics* 28: 309-322.
- , and Shlomo Yitzhaki. 1988. "Labor migration as a response to relative deprivation". *Journal of Population Economics* 1: 57-70.
- , and J. Edward Taylor. 1989. "Relative deprivation and international migration". *Demography* 26: 1-14.
- , and J. Edward Taylor. 1991. "Migration incentives, migration types: The role of relative deprivation". *The Economic Journal* 101: 1163-1178.
- Taylor, J. Edward. 1986. "Differential migration, networks, information and risk", in Oded Stark (ed.), *Research in Human Capital and Development*, Vol. 4, Migration, Human Capital, and Development. Greenwich, Conn.: JAI Press, pp. 147-171.
- , 1987. "Undocumented Mexico-U.S. migration and the returns to households in rural Mexico". *American Journal of Agricultural Economics* 69: 616-638.
- , 1992. "Remittances and inequality reconsidered: Direct, indirect, and intertemporal effects". *Journal of Policy Modeling* 14: 187-208.

- Todaro, Michael P. 1969. "A model of labor migration and urban unemployment in less-developed countries". *The American Economic Review* 59: 138-148.
- , 1976. *Internal Migration in Developing Countries*. Geneva: International Labor Office.
- , 1980. "Internal migration in developing countries: A survey" in Richard A. Easterlin (ed.), *Population and Economic Change in Developing Countries*. Chicago: University of Chicago Press, pp. 361-400.
- , 1989. *Economic Development in the Third World*. New York: Longman.
- , and Lydia Maruszzko. 1987. "Illegal migration and US immigration reform: A conceptual framework". *Population and Development Review* 13: 101-114.
- Tolbert, Charles M. H., Patrick M. Horan, and E. M. Beck. 1980. "The structure of economic segmentation: A dual economy approach". *American Journal of Sociology* 85: 1095-1116.
- Wallerstein, Immanuel. 1974. *The Modern World System. Capitalist Agriculture and the Origins of the European World Economy in the Sixteenth Century*. New York: Academic Press.
- West, Raymond E. 1984. "External dependency and the perpetuation of temporary migration to the United States" in Richard C. Jons (ed.), *Patterns of Undocumented Migration: Mexico and the United States*. Totowa, N.Y.: Rowman and Allanheld, pp. 110-135.
- Zlotnik, Hania. 1992. "Empirical identification of international migration systems" in Mary Kritz, Lin Lean Lim, and Hania Zlotnik (eds.), *International Migration Systems: A Global Approach*. Oxford: Clarendon Press, pp. 19-40.

Resumen

El propósito de este artículo es explicar e integrar las teorías contemporáneas más importantes de la migración internacional. El punto de partida son los modelos que describen el inicio del movimiento internacional, después se consideran las teorías que dan cuenta de porqué los flujos transnacionales persisten a través del espacio y el tiempo. Después de haber considerado cada teoría por separado se contrastan los diferentes marcos conceptuales para así mostrar áreas de inconsistencia lógica y desacuerdo substancial. Al emprender este ejercicio, se busca encontrar las bases para evaluar los modelos empíricamente y hacer el trabajo necesario para construir una teoría precisa y abarcante de la migración internacional para el siglo veintiuno.

Los autores son miembros del Comité sobre la migración Sur-Norte de la Asociación Internacional para el Estudio Científico de la Población, misma que está llevando a cabo un examen sistemático de las teorías de la migración internacional y de la evidencia que las apoya. El Comité está encabezado por Douglas S. Massey, en quien recayó la responsabilidad principal para escribir el texto de esta presentación, pero las ideas, conceptos y conclusiones expresadas en el artículo son el trabajo colectivo de los miembros del Comité. El Comité da la bienvenida a comentarios y críticas de los lectores interesados.

UNA NUEVA CARA DE LA MIGRACIÓN GLOBALIZADA: EL SURGIMIENTO DE NUEVOS ESPACIOS SOCIALES TRANSNACIONALES Y PLURILOCALES

Ludger Pries

Abstract

In the migration theory, a distinction is usually made between three types of migrants: immigrants (those who left their place of origin and after, in the long term, remain integrated to the 'recipient society'); remigrants (those who, after a long period of time working out of their country of origin, get back to it because of so many different reasons like disappointing, achieve of goals, etc.); and the diaspora kind (those who migrate because faith reasons, etc., and constitute a network of dependences with and unique central command; they enclose themselves vis a vis the recipient environment and integrate themselves in the diaspora community mainly because their shared values). These last type hardly is present in the labor migration, as it is present in the forced migration and exiles. These article proposes a fourth type of labor migrant, namely the transmigrant: a kind of migrant that -in their family network- lives in a plurilocal transnational social space. Based in a study on the migration between the Mixteca Poblana and the New York City region, empirical data are offered about working-migratory trajectories that could enforces the assumption about the existence of this fourth type of migrant: the transmigrant.

Introducción

En los estudios de la migración internacional normalmente tratamos tres diferentes 'tipos ideales' de migración y de migrantes que se distinguen entre sí según la relación entre la 'región de origen' y la 'región de arri-

bo'.¹ Esta relación concreta entre la 'región de salida' y la 'región de arribo' depende tanto de las acciones de los migrantes activos y sus redes sociales primarias como del contexto legal-jurídico, político, económico y socio-cultural.

El primer tipo es el de la *emigración/inmigración*. En este caso, los migrantes cambian definitivamente su región y país de residencia, aunque ello sea después de algún tiempo de indecisión. Normalmente, mantienen relaciones con su 'región de origen', pero éstas son cada vez menos frecuentes e importantes y, en el transcurso de dos o tres generaciones, se integran y adaptan socialmente a la 'región de arribo'. Gran parte de la emigración Europea hacia América del Norte y del Sur a fines del siglo XIX y principio del siglo XX corresponde a este tipo de migración. Lo característico aquí es que cambian definitivamente el espacio "recipiente" geográfico de su vida, aunque sea después de un prolongado lapso de transición y con muchas ambigüedades.

En el segundo tipo de migración transnacional, el cambio del lugar de residencia es transitorio por razones, sobre todo, de trabajo (como ocurre en la migración laboral que tratamos aquí) o por cuestiones de persecución, guerra o desastres naturales. En este caso hablamos de *remigrantes* o de migración transitoria porque los migrantes regresan definitivamente a sus 'regiones de origen' después de un periodo más o menos extenso. La idea del 'trabajador invitado' que migra por un tiempo y con fines determinados corresponde a este tipo de migración transnacional -'bracero' en el caso estadounidense o 'Gastarbeiter' en el caso alemán-, aunque en realidad, tanto a nivel micro (de los individuos) como macro (de la política estatal), la dinámica misma de la migración transnacional frecuentemente distorsiona e introduce cambios en los planes predefinidos.

El tercer tipo de relación entre la 'región de origen' y la 'región de arribo' es la migración de tipo *diáspora*. Históricamente, las diásporas surgieron por las emigraciones temporales de los misioneros y por el reparto de Judíos por todo el mundo. En este caso, la migración internacional surge primordialmente por razones de creencia, religión y lealtad a una organización (por ejemplo a la Iglesia católica). Sin embargo, ésta no resulta en un cambio definitivo de residencia -como en el caso de los *emigrantes*-, ni en una salida temporal y un regreso definitivo -como en el caso de los *remigrantes*-. Las decisiones que llevan a este tipo de migración transnacional están subordinadas a una 'lógica mayor' de comunita-

¹ Preferimos estos términos relativamente vagos y neutrales frente a otros como 'tierra' o 'sociedad recipiente' que -como vamos a ver adelante- excluyen a ciertos tipos de migración y migrantes de creciente importancia.

des u organizaciones transnacionales que pueden 'enviar' o 'guiar' a individuos o grupos a diferentes regiones y lugares según sus necesidades.

En este sentido, no sólo la Iglesia o las congregaciones sino también los cuerpos diplomáticos, las fundaciones y órganos internacionales y los consorcios transnacionales, representan redes complejas de migración de tipo diáspora. Los migrantes tipo diáspora se ubican física y en parte económicamente, en la 'región de arribo' y, aunque en grado reducido, también socio-culturalmente. Este tipo de migrantes mantienen, al mismo tiempo, fuertes lazos económicos, sociales y culturales con su 'organización transnacional', la que define, en última instancia, los lapsos de tiempo y los lugares de su migración. Así, mientras los *emigrantes/inmigrantes* se adaptan e integran en el curso del tiempo en la 'región de arribo', los migrantes tipo diáspora mantienen y deben mantener diferencias socio-culturales y de auto-ubicación social frente a sus diversas 'regiones de arribo temporales', debido justamente a las estrechas relaciones y su no-diferencia frente a la organización transnacional y pluri-local. Histórica y cuantitativamente, la migración tipo diáspora no es principalmente laboral, más bien obedece a razones de persecución y a decisiones de tipo religioso u organizacional.

A partir del concepto de la emergencia de *espacios sociales transnacionales* (Pries, *et al.* 1995; Pries, 1997) queremos proponer un cuarto tipo de migración y de migrantes: la *transmigración* y los *transmigrantes*. En este caso, la relación entre 'región de origen' y 'región de arribo' está definida no sólo por un cambio uni-direccional y único de un 'recipiente geográfico' (la comunidad local y/o la sociedad nacional de origen) a otro (la comunidad local y/o la sociedad nacional de llegada), como sucede con los *emigrantes/inmigrantes* y los *remigrantes*. Más bien, los múltiples movimientos bi-direccionales de personas y grupos de migrantes en redes transnacionales alcanzan una 'masa crítica' a tal grado que se forman y consolidan nuevos espacios transnacionales como espacios sociales pluri-locales. De este modo, la migración internacional cambia cualitativamente: de un acto de mudanza de la ubicación habitacional en una fase temporal muy limitada y transitoria se transforma en un estado y una forma de vida. De un *medio* de cambio de lugar de residencia se transforma en un *contenido* de una nueva existencia y reproducción sociales.

Los *transmigrantes*, entonces, tienen mucho en común con los *migrantes diáspora*. Tomando en sentido amplio el término de *migrantes diáspora* (como lo hace, por ejemplo, Cohen 1997) éste puede incluir a los *transmigrantes*. Pero si definimos a los *migrantes diáspora* en un sentido más estrecho como aquéllos con muy fuertes lazos y nexos religiosos, sociales, culturales y/o político-ideológicos hacia una organización

transnacional (como una iglesia u orden, un consorcio internacional, un partido político perseguido en algunas partes del mundo, el cuerpo diplomático etc.), entonces los transmigrantes se diferencian de estos y se definen por el carácter socio-económico y personal-familiar de su dinámica migratoria. Mientras los *migrantes diáspora* mantienen su diferencia con cualquier 'región de arribo' al sostener su pertenencia a la diáspora como un ambiente organizacional, los *transmigrantes* crean un nuevo espacio social más allá de la 'región de origen' y la 'región de arribo' que se expande pluri-localmente en y mediante prácticas sociales, artefactos y sistemas de símbolos transnacionales.

De esta forma, los *transmigrantes* y los espacios sociales transnacionales integran elementos materiales e inmateriales tanto de la 'región de origen' como de la 'región de arribo', entre y arriba de las cuales se extienden pluri-localmente. Además, esta situación de 'no definición definida' de identidades, lugares de residencia, etc, no es transitoria sino que refleja la emergencia de nuevas formas de coexistencia y coherencia sociales duraderas, fuera de y sobre los 'recipientes geográficos únicos'. Este tipo de *transmigrantes* no es completamente nuevo. Después de los trabajos de Glick Schiller, *et. al.* (1992 y 1995), se publicaron varios estudios sobre algunos aspectos de los nuevos *transmigrantes* (véase por ejemplo Wong, 1997). Suponemos que este tipo de *transmigrantes* cobra importancia en el contexto de la internacionalización económica creciente y de las nuevas tecnologías del transporte y de las comunicaciones.

En una perspectiva etnográfica, Smith (1995) estudió el surgimiento de 'comunidades transnacionales' entre la región de la Mixteca Poblana en México y la ciudad de Nueva York. Algunos elementos del contexto general de la migración de esta región y en general del Estado de Puebla hacia la región de Nueva York, del diseño de una investigación empírica más amplia y algunos resultados preliminares pueden verse en Macías y Herrera (1997).² Lo que intentamos en las siguientes páginas es analizar empíricamente la existencia y naturaleza de los *transmigrantes* y sus *espacios sociales transnacionales* en el ejemplo de la migración desde la región del Estado de Puebla hacia la región metropolitana de Nueva York.

1. Análisis cuantitativo de las trayectorias migratorias

Los estudios empíricos de la migración internacional en México son, casi siempre, de tipo cualitativo-antropológico o cuantitativo-demográfico. Mien-

tras los primeros normalmente presentan información muy rica y profunda sobre un número de casos muy reducido, los segundos se basan en un gran número de casos, de los cuales se tiene sólo algunos datos parciales. En nuestro estudio intentamos superar esta 'división de escuelas y métodos científicos' aplicando tanto encuestas estandarizadas a un número relativamente grande de personas, como entrevistas a profundidad a un número menor de migrantes. Respecto a la parte cuantitativa de la investigación, de la cual se presentan aquí algunos hallazgos, vale la pena destacar que la metodología aplicada, consistente en recabar trayectorias completas de migrantes (en una perspectiva y con técnicas de análisis de eventos), es innovador en cierto sentido.

A diferencia de otras investigaciones sobre la migración en México y de México a los EE.UU., realizadas con un diseño o 'corte transversal en el tiempo', o bien de tipo panel, nuestro estudio se basa en un tipo de información específica: las trayectorias de trabajo/empleo, de residencia y de escuela/estudios completas de un gran número de migrantes originarios de varias zonas del Estado de Puebla, los cuales migraron, al menos una vez, por razones de trabajo a la zona metropolitana de Nueva York. Asimismo, reunimos una muy amplia gama de información sobre las familias de los entrevistados, abarcando casi siempre tres generaciones: los padres, los entrevistados y sus parejas, y sus hijos. De manera que el conjunto de estos datos permite una explotación casi infinita de la información ya que permite pensar en múltiples y multivariados análisis (para detalles, véase Macías y Herrera, 1997).

A continuación nos concentramos en corroborar empíricamente la utilidad del concepto de *espacios sociales transnacionales*. Esto requiere una perspectiva longitudinal, sobre todo, porque este concepto enfoca la migración transnacional no como un movimiento único y unidireccional, para lo cual hubiera sido suficiente comparar el 'antes' y el 'después' de la migración; más bien partimos del supuesto de que una parte considerable de la migración laboral entre México y los EE.UU. consiste en secuencias de trabajo y residencia múltiples con movimientos multidireccionales. Es por ello que la perspectiva longitudinal de las trayectorias de migración laboral, como unidad de análisis principal, estructura la presentación de los resultados en este capítulo.

Según el planteamiento teórico hemos distinguido cuatro tipos diferentes de migrantes: *emigrantes/inmigrantes*, *remigrantes*, *migrantes diáspora* y *transmigrantes*. Si esta tipología tiene valor explicativo alguno, habría que encontrar entre los migrantes encuestados un número considerable, también, de *transmigrantes*. Como nuestro tema de estudio es la migración laboral, el tipo de migración diáspora tal y como lo hemos definido más arriba (de motivos religiosos o de razones organizacionales)

² Este proyecto de investigación fue apoyado por el CONACYT y realizado en la Universidad Autónoma Metropolitana - Iztapalapa, aparte del autor participaron Fernando Herrera Lima y Saúl Macías Reyes y temporalmente Marcia Campillo, Patricia García y Gustavo López.

queda excluido *per definitionem* de estas consideraciones. Por lo tanto, nos concentraremos en la búsqueda de tres tipos de migrantes: *emigrantes/inmigrantes*, *remigrantes* y *transmigrantes*.

Estos tres tipos de migrantes son 'tipos ideales'. Para la operacionalización de éstos, es decir, para la definición de dimensiones y variables que pueden servir como indicadores de su existencia empírica, podemos recurrir a la trayectoria laboral y migratoria completa de cada uno de los encuestados (n=500). En el caso de que una trayectoria termine (aunque sea después de una fase transitoria de algunas idas y regresos) en una estancia definitiva o al menos bastante duradera en la 'región de arribo' y cuando esto coincide con otros indicadores como, por ejemplo, el deseo o planes concretos del encuestado de no cambiar de lugar, entonces podemos hablar de indicadores muy fuertes para hablar del tipo de *emigrante/inmigrante*.

En cambio, cuando el encuestado —quizá después de algunos eventos de migración transfronteriza— tiene ya una estancia más o menos perdurable en la 'región de origen' y, además, indica no tener planes o aspiraciones de seguir migrando, podemos decir que esta persona se acerca al tipo ideal del *remigrante*. Finalmente, cuando la trayectoria laboral-migratoria está caracterizada por un alto número de idas y vueltas transfronterizas y el encuestado no tiene un 'proyecto laboral' claro respecto al futuro de su residencia y auto-ubicación, entonces podemos interpretar estos datos como indicadores del tipo de *transmigrante*.

A partir de estas operacionalizaciones preliminares de los tres tipos ideales de migrantes analizamos enseguida las trayectorias laboral-migratorias.

2. Identificación de tres tipos de migrantes: *emigrantes/inmigrantes*, *remigrantes* y *transmigrantes*.

Para las trayectorias laboral-migratorias de las 500 personas incluidas en los siguientes enanálisis contamos con un total de 2 250 eventos laborales. Esto significa que cada persona en promedio informó sobre 4.5 eventos de trabajo. Los 2 250 eventos se reparten casi por igual entre México (la comunidad de origen, el Estado de Puebla o el resto de la República Mexicana) y los EE.UU. (la ciudad de Nueva York, la región metropolitana de la misma o el resto de los EE.UU.). Más de la mitad de los primeros empleos se realizan en la comunidad de origen de los encuestados. El segundo evento laboral se realiza mayoritariamente en la ciudad de Nueva York. Para el tercer evento se anotó otra vez una mayoría de respuestas para la comunidad de origen y para el cuarto evento otra vez es la ciudad de Nueva York la que tiene la mayor numeración. Así continúa la pauta

que nos da la imagen de un movimiento pendular de idas y vueltas. Hay otras 50 personas que indicaron como mínimo 10 eventos laborales diferentes, y de ellos la mitad se realizaron en los EE.UU.

Ahora bien, estos datos sólo muestran los movimientos a nivel agregado, pero no dicen nada sobre el movimiento de los individuos. Una pregunta abierta es, por ejemplo, si los que indicaron Nueva York como lugar de trabajo en su tercer evento, también lo hicieron para su primer o quinto evento. Para no cometer la 'falacia ecológica' y poder rastrear y analizar realmente las trayectorias individuales, desarrollamos una matriz que nos indica, para cada individuo y evento corriente, su permanencia. La gráfica 1 representa en las columnas la distribución de todos los encuestados por evento corriente y según su lugar de empleo. De esta forma vemos, por ejemplo, que todos los primeros empleos ('Job') de los 500 encuestados, 353 (o 71%) se realizaron en México, y 147 (o 29%) en los EE.UU. Esto es interesante porque indica que muchos jóvenes, después de terminar sus estudios, migran directamente hacia 'el norte' y tienen su primera experiencia laboral en los EE.UU., lo cual es muy frecuente en redes y regiones de migración madura y de larga tradición, tratándose casi siempre de cadenas de migración familiar.

Las celdas en color gris señalan a los encuestados que indicaron sólo eventos hasta este 'Job', es decir, se quedaron al momento de la entrevista en este empleo (o en una inactividad —que aquí no se contaron—), pero del total de los encuestados sólo un 2% estaban sin algún empleo en el momento de la encuesta). Así, 8 de los que indicaron un 'Job' en los EE.UU. como su primer empleo, no declararon ningún segundo empleo (todos se quedaron en la región "ciudad de Nueva York"). En cambio, 139 personas tenía un segundo 'Job', 80 de éstos (58%) en México y 59 (42%) en los EE.UU. De los encuestados que declararon algún lugar en México para su primer empleo, todos vivieron un segundo evento laboral, la mayoría de ellos (246 personas o 70%) migraron hacia EE.UU. y más o menos una tercera parte (107 personas o 30%) se quedaron en México.

Un análisis minucioso de los datos presentados en la gráfica 1 corrobora el supuesto de un ir y venir de los encuestados a nivel de los individuos. En los cinco eventos expuestos, de los que no se quedaron en su empleo correspondiente (indicados en las celdas grises) la mayoría cambió el país al cambiar de trabajo. Esta pauta de cambiar frecuentemente el empleo o 'Job' y el país al mismo tiempo, no tiene mucho que ver con los tipos ideales de los *emigrantes/inmigrantes* o los *remigrantes*. Nos hace suponer, en cambio, que una parte considerable de los migrantes encuestados se asemeja al tipo de los *transmigrantes*.

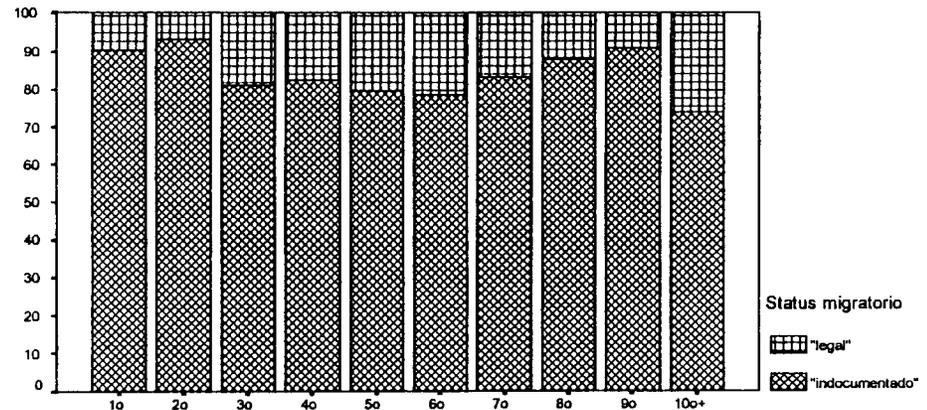
Del total de los 500 encuestados, 350 personas o el 70% (la suma de las celdas grises) habían llegado al empleo que tenían al momento de la

Gráfica 1: Los primeros cinco eventos laborales según lugar.

	Primer Job	Segundo Job	Tercer Job	Cuarto Job	Quinto Job
Job en México	353	107	69	38	21
Job en EE.UU.	147	80	185	98	90
Suma	500	187	254	136	111
	0	47	118	79	64
	8	140	136	57	47
	139	246	167	151	77
	147	305	151	131	73
Suma	500	492	421	287	188

encuesta. Casi una tercera parte todavía seguía cambiando de trabajo y, normalmente al mismo tiempo, transmigrando entre México y los EE.UU. En un primer acercamiento, podemos pensar que las restantes 150 personas se asemejan al tipo de los *transmigrantes*. Esta porción relativamente alta es significativa en sí, considerando la distancia entre la 'región de origen' y la 'región de arribo'. La migración que investigamos entre el Estado de Puebla y la región metropolitana de Nueva York no tiene mucho en común con la migración itinerante en la frontera, por ejemplo, entre los estados norteros de México y el sur de los EE.UU. En el caso estudiado se trata de una distancia de unos 4000 kilómetros (según el camino y las vueltas que da el migrante como indocumentado).

Gráfica 2: Status migratorio en el transcurso de la trayectoria laboral



Evento laboral corriente (última pila: 10 y más eventos)

Respecto al *status* migratorio, de las respuestas válidas en este contexto (n=993, no tiene sentido esta pregunta para trabajos en México) para la abrumadora mayoría de los eventos migratorios (85 o el 86%) los encuestados indicaron haber migrado en calidad de indocumentados. La gráfica 2 muestra la gran estabilidad que tiene el *status* de 'indocumentado' en el transcurso de la trayectoria laboral. El porcentaje de algún *status* 'legal' (sea turista, permiso, residente o nacionalizado) es relativamente alto en la última pila (diez y más eventos laborales) y un análisis detallado muestra una clara y estadísticamente significativa pauta: en los primeros dos eventos hay mas migrantes 'indocumentados', lo cual era esperado bajo el supuesto de una correlación inexistente entre '*status* migratorio' y

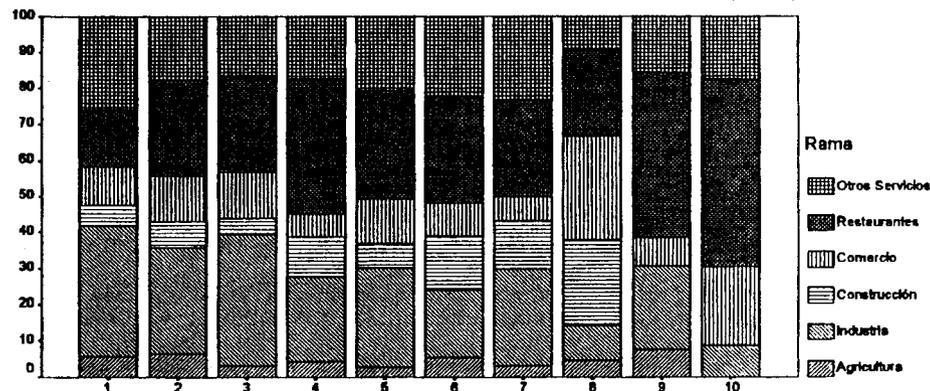
'evento corriente', mientras la proporción de migrantes 'legales' aumenta significativamente en términos relativos en el transcurso de la trayectoria laboral. Sin embargo, queda un porcentaje absoluto muy alto y sorprendente de migrantes que –durante muchas idas y vueltas– pasan la frontera como 'indocumentados'.

3. Condiciones de migración en el transcurso de la trayectoria laboral

¿Cómo se pueden explicar estos cambios tan frecuentes de empleos y también de lugares? ¿Por qué los migrantes, una vez que han llegado, no se quedan en la ciudad o región de Nueva York, e intentan regularizar y legalizar su estadia? ¿O lo intentan, sin tener éxito? ¿Cuáles son las condiciones de su migración y cómo cambian éstas en el transcurso de los diferentes eventos laborales y migratorios? A continuación vamos a analizar estos aspectos, primero describiendo el contexto y las condiciones de la migración laboral y de la llegada a Nueva York. Analizamos las distintas variables cruzándolas con el número corriente de evento para, de esta manera, controlar los cambios que tienen lugar en el transcurso de la trayectoria migratoria.

Una primera pregunta es: ¿En qué actividades económicas se emplean los migrantes mexicanos que llegan a la región de la ciudad de Nueva York? Hay cambios en la composición de las ramas en el transcurso de la trayectoria migratoria? La gráfica 3 representa la frecuencia relativa, para cada uno de los eventos, de las ramas donde trabajaron los migrantes durante

Gráfica 3: Rama de actividad según evento corriente (en %)



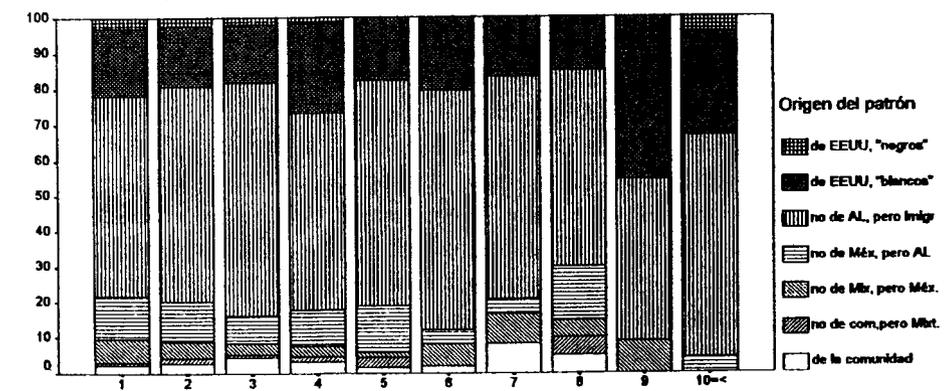
Evento corriente

sus estancias en los EE.UU. Esta gráfica muestra que en los primeros eventos (estancias de migración laboral), la rama en la cual los encuestados trabajaron más frecuentemente es la industria (y aquí la subrama de confección es la más señalada). Las ramas de los sectores primario y secundario (agricultura, construcción e industria) representan casi la mitad de las actividades hasta el séptimo evento. Después aumenta el peso relativo de los servicios, destacando los trabajos en restaurante y comercio. La prueba de Pearson- χ^2 indica, con una probabilidad de 99%, una correlación entre las variables "rama de actividad" y "número corriente de evento", lo que nos permite asumir que existe una cierta pauta en el cambio de actividades en el transcurso de las diferentes estancias de trabajo en los EE.UU.

Otra pregunta se refiere al dueño del negocio donde los migrantes encontraron trabajo en los EE.UU. ¿Quiénes dan trabajo a los mexicanos que migran a Nueva York? ¿Cuál es la nacionalidad de los patrones? Este aspecto es interesante, primero, para averiguar qué tipo –si los hay– de nexos existen entre paisanos en esta relación de trabajo y, segundo, para observar los correspondientes cambios en el transcurso de los eventos migratorios: ¿los migrantes empiezan con patrones co-nacionales y luego se 'independizan' de sus redes sociales de migración originales?; o es al contrario: ¿los migrantes empiezan con patrones de origen estadounidense para, después, relacionarse cada vez más con empresarios de origen mexicano o latinoamericano?

La gráfica 4 muestra, sorprendentemente, la participación mayoritaria de inmigrantes que no son de América Latina como patrones de los

Gráfica 4: Origen del patrón según evento corriente (en %)



Evento corriente

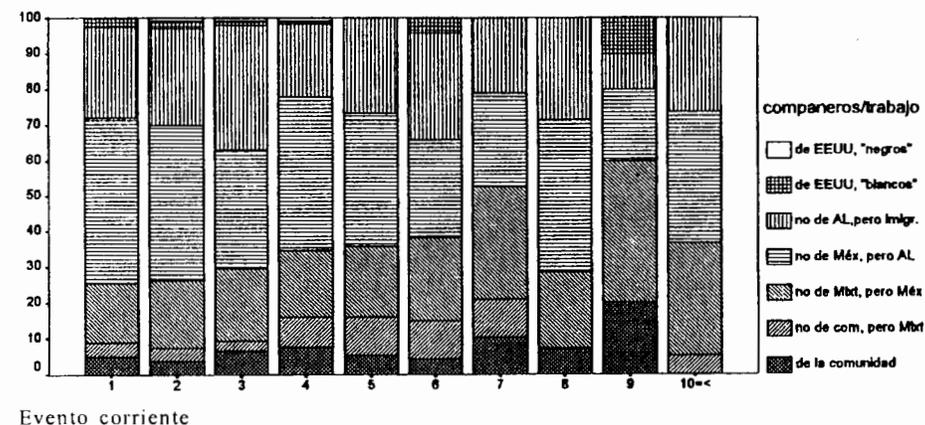
encuestados. Esta relación significativa se mantiene durante toda la trayectoria –aunque baja a costa de los patrones ‘blancos’ estadounidenses. Los patrones mexicanos que no son de la región mixteca juegan un papel importante (de 5% a 10% del total de las respuestas por cada evento). En cambio, muy pocas veces los encuestados mencionaron como patrones a personas que eran de la misma comunidad o que eran “no de la comunidad, pero de la mixteca”. En total, los datos revelan que hay una relativa estabilidad en las trayectorias migratorio-laborales de los encuestados en lo que se refiere a la nacionalidad de los patrones que los emplean. La prueba de Pearson- χ^2 no indica ninguna correspondencia significativa entre las variables “evento corriente” y “origen del patrón”. A partir del trabajo de campo sabemos que son sobre todo chinos y coreanos los dueños de los negocios donde trabajaron los encuestados en el momento de tomar de los datos.

También preguntamos por la nacionalidad del grupo más importante en el trabajo (o, en caso de un establecimiento grande con varias plantas, en el área de trabajo directa). La gráfica correspondiente (gráfica 5) es muy interesante, sobre todo comparada con la representación gráfica de las nacionalidades de los patrones de los encuestados, pues revela que los compañeros más importantes de trabajo de los encuestados en su gran mayoría –casi dos terceras partes– son latinos. El total de los compatriotas (personas de la misma comunidad del encuestado, personas no de esta comunidad pero de la mixteca y personas no de la mixteca pero de México) varía mucho (25% en el primer evento y más de 50% en el séptimo evento). Además es interesante la escasa participación de estadounidenses (‘blancos’ o ‘negros’) como grupo principal de compañeros de trabajo. Son mucho más importantes los inmigrantes de otros continentes. Esto indica claramente un ámbito muy particular de un sector o área de empleo en la región metropolitana de Nueva York donde los ciudadanos nativos no son numéricamente importantes como empleados en niveles comunes o parecidos a los ocupados por mexicanos.

Como indican las observaciones de campo y las entrevistas con migrantes, los estadounidenses pueden jugar un papel importante en funciones como gerentes o supervisores (por ejemplo en los *sweatshops* de la industria de confección). Pero es típica la existencia de actividades reservadas a los migrantes. La gráfica refleja un cierto crecimiento de los mexicanos como “principales compañeros de trabajo” hasta el séptimo evento. Después, en el octavo evento, otro grupo de personas “no de México pero de América Latina” ganan un peso importante. La prueba de Pearson- χ^2 no revela una correlación significativa entre estas dos variables.

Para completar las condiciones en que los encuestados se insertan en el mundo de empleo en los EE.UU. también preguntamos por las fuentes

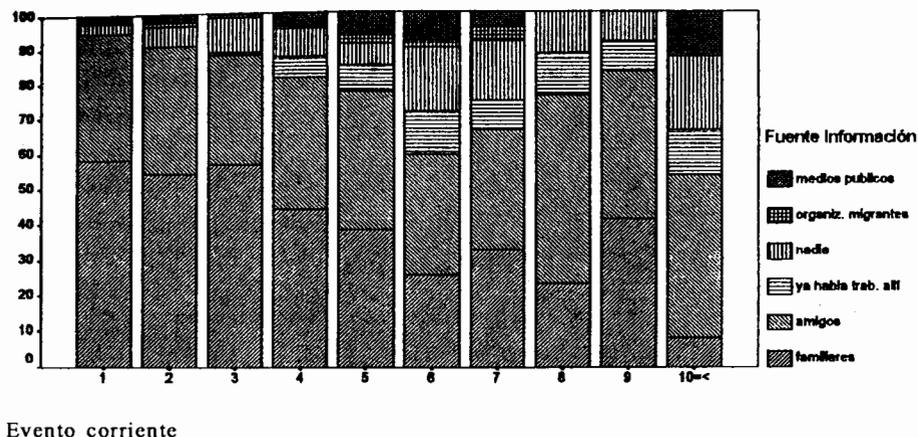
Gráfica 5: Grupo de compañeros más importantes en el trabajo según evento corriente (en %)



Evento corriente

de información más importantes para obtener el empleo. La gráfica 6 muestra que la migración laboral empieza entrelazada en las redes familiares: representan más de la mitad de las fuentes más importantes sobre la oportunidad concreta del empleo correspondiente. Aparte de los familiares y compadres, el grupo de los amigos es el segundo más importante como fuente de información. Pero después, en el transcurso de su trayectoria migratoria laboral y según el crecimiento del número de eventos migratorios, los migrantes se están, de cierta forma, independizando de los nexos familiares. Ganan –a partir del quinto evento– mayor relevancia los amigos y entran crecientemente otras fuentes de información. En más o menos una décima parte el encuestado ya había trabajado allí anteriormente así que no necesitaba ninguna información por parte de otras personas sobre el empleo. También se mueve más individualmente una parte de los encuestados porque responden que nadie les había informado sobre el empleo. Como organizaciones de migrantes agrupamos aquí las organizaciones formales de defensa de migrantes y también los encuentros –a veces informales y a veces formales– donde se encuentran muchos migrantes para el deporte. No tienen un peso relevante, ni tampoco lo tienen los medios públicos de información como son: prensa, radio, agencias o servicios gubernamentales.

Esta información coincide con los resultados del análisis de las otras variables y se repite si analizamos la variable “recomendación para entrar al empleo”: el espacio social donde se mueven los migrantes encuestados es un mundo social específico, estructurado en primera instancia por re-

Gráfica 6: Fuente de información para empleo según evento corriente (en %)

des sociales familiares, en segunda instancia por redes sociales de personas en la misma situación de migrante y del mismo origen (local, regional, nacional o subcontinental). En el transcurso de la trayectoria migratoria laboral hay algunos cambios y matices en esta estructura. Los migrantes –en los términos de Espinosa/Massey (1997)– acumulan cada vez más capital social y saben moverse cada vez mejor en sus espacios. Estos espacios de ninguna manera son los espacios sociales locales de la ciudad de Nueva York, sino espacios sociales muy marcados por las redes migratorias transnacionales.

El desarrollo y estabilización de estas redes sociales de la migración se advierten también, para terminar este aspecto, si analizamos las formas como los encuestados organizan su migración y su llegada en Nueva York y cómo están cambiando las pautas correspondientes en el transcurso de la trayectoria migratoria. Preguntamos a todos los migrantes, para todas sus estancias migratorias, quién les ayudó a organizar y financiar el traslado de México hacia EE.UU. (“ayuda para traslado”) y quién les ayudó a encontrar alojamiento en los EE.UU. (“ayuda para alojamiento”). Analizando todos los empleos en EE.UU., para el primero, segundo y tercero de éstos, casi tres cuartos de los encuestados respondieron que el apoyo más importante para organizar y financiar el traslado lo recibieron de familiares.

El segundo grupo más importante son los amigos, mientras que muy raras veces los encuestados organizaron su traslado sin ayuda alguna. A partir del cuarto evento y hasta el sexto baja continuamente el peso relativo de los familiares y gana importancia la respuesta de que “nadie” los ha

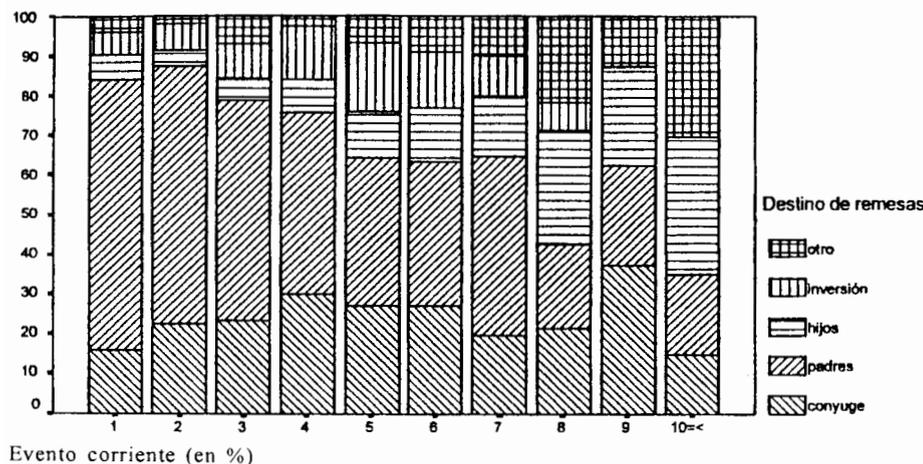
apoyado a organizar el traslado. De tal forma, el apoyo de la red familiar pierde importancia relativa en el transcurso de la trayectoria migratoria. Una tendencia parecida de la importancia decreciente de los apoyos familiares y de amigos también la podemos observar cruzando la variable “ayuda para el alojamiento” en los EE.UU. con la variable “evento corriente”. Pero comparando ésta con la variable “ayuda para el traslado” se observa un nivel bastante alto –de unas dos terceras a tres cuartas partes del total de respuestas en cada uno de los eventos corrientes– de participación de los familiares y amigos.

De esta comparación podemos derivar la siguiente conclusión: al inicio, en sus primeros eventos, del paso de la frontera hacia los EE.UU., los migrantes se apoyan fuertemente en sus redes familiares y de amigos –tanto para organizar el traslado mismo, como para acomodarse y encontrar alojamiento ‘en el otro lado’. En el transcurso de su trayectoria migratorio-laboral, es decir, con el número creciente de idas y regresos, los ‘transmigrantes’ organizan el traslado crecientemente sin ayuda de estas ‘redes primarias’, mientras que en el alojamiento siguen ubicándose con sus familiares y amigos.

Estas tendencias de cambio en el transcurso de la trayectoria migratoria, es decir, según el número corriente de eventos de empleo en los EE.UU., suelen tener una cierta pauta: al inicio de la migración laboral las redes familiares juegan un papel central en la organización, el traslado y el alojamiento mismos. Después y con cada una de las estancias en los EE.UU. es menos significativo el rol estructurante de la institución de la familia núcleo. Esto también se comprueba si preguntamos: ¿cuál es el destino principal de las remesas que los migrantes envían a sus lugares de origen?

La gráfica 7 muestra que –para los primeros cuatro eventos laborales-migratorios en los EE.UU.– casi el 80% del total de encuestados responden que la mayor parte de las remesas tienen como destino a sus conyuges o a sus padres. En el transcurso de la trayectoria muestran una importancia creciente las remesas enviadas a los hijos –hecho que refleja que éstos, o al menos una parte de ellos, siguen quedándose en México. Del tercer al séptimo empleo que se realiza en los EE.UU., una parte considerable, entre 10% y casi 20%, se destina a inversiones en la región de origen. Aquí incluimos: “compra de terrenos”, “inversión en construcciones”, “inversión en comercio” e “inversión bancaria”. También aumenta, durante la trayectoria laboral-migratoria, la presencia de “otras razones”, donde agrupamos “remesas destinadas a otros familiares” y al “pago de deudas” (8 casos en total en cada uno), a “obras públicas” (sólo 3 casos en total) y a la respuesta “otro en general”. En sólo 3 eventos algún encuestado dijo de no haber enviado remesas. Esto nos indica los lazos muy fuertes que siguen existiendo en general, independientemente del destino concreto de

Gráfica 7: Destino de las remesas según evento corriente (en %)



las remesas. Si nos limitamos a los primeros seis eventos en la trayectoria, hay una probabilidad de más del 99% de que la correlación entre las variables “evento corriente” y “destino mayor de remesas” no sea aleatoria.

Con todo esto, también esta variable de las remesas nos indica una cierta pauta en el transcurso de la migración: de lazos muy estrechos hacia la familia de origen (padres y cónyuge) a lazos aún muy fuertes con la región de origen, pero más dispersos, con porcentajes altos de remesas destinadas a hijos, a inversiones o a otras cosas. Esta pauta la hemos comprobado hasta ahora para los aspectos de la ayuda familiar y de amigos para el traslado hacia los EE.UU., de la ayuda familiar y de amigos para el alojamiento (que sigue más fuerte que la anterior) y para las remesas que se desconcentran de la importancia abrumadora del cónyuge y de los padres hacia los hijos y otros destinos.

4. Razones de cambiar el empleo en la trayectoria migratoria-laboral

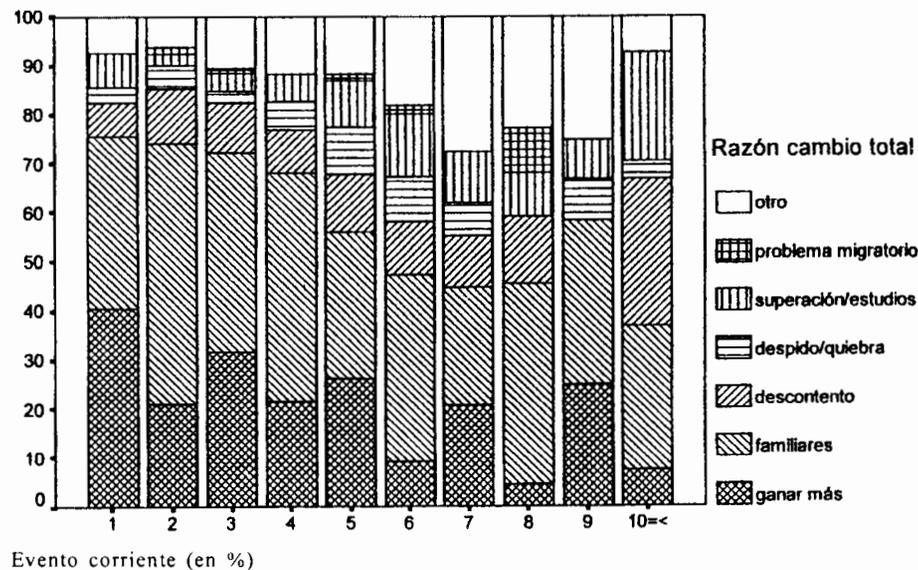
De toda la información hasta aquí presentada surgen nuevas preguntas a las cuales no tenemos todavía una respuesta satisfactoria. Por un lado, hay mucha continuidad en los lazos fuertes con las regiones de origen y con redes transfronterizas de migración que se plasman en el ámbito donde trabajan ‘en el otro lado’, en los mecanismos de traslado y de alojamiento y en el flujo seguido de remesas. Por el otro lado, hay –al menos para una parte considerable de los encuestados– un movimiento muy se-

guido con más que dos o tres ‘salidas’ a trabajar en los EE.UU. ¿Por qué hay tanto movimiento transfronterizo? ¿Por qué los migrantes –una vez llegado y bien integrado en este espacio social migratorio– no se quedan en EE.UU.? ¿Acaso regresan a México voluntariamente? ¿O tienen problemas de encontrar, respectivamente, mantenerse en empleos en EE.UU.? su *status* migratorio? ¿A caso se está cambiando la duración promedio de las estancias de los migrantes en EE.UU.? En lo siguiente vamos averiguar y responder a estas preguntas analizando las razones por las cuales los encuestados se cambiaron de un empleo a otro y de un país a otro.

Del total de respuestas válidas excluimos los valores “no hay datos” y “no es pertinente” (por ejemplo, los casos de cambiar de un trabajo a otro dentro de la misma relación de empleo) y agrupamos las respuestas restantes en siete renglones. Una primera respuesta se refiere a razones exclusivamente económicas como “ganar más” o “cambié por cuestiones de dinero”. Los valores agrupados en el segundo renglón se refieren a razones familiares para el cambio de empleo, como son: necesidad de cuidar a alguien, decisión familiar de regresar al hogar de origen, etcétera, también incluye embarazo). El tercer grupo se refiere a cambios “voluntarios” del empleo por descontento (descontento con las condiciones de trabajo, con el trato personal, etcétera; pueden aparecer muy cercanas algunas de estas razones con las del primer grupo, pero mientras que el valor “ganar más” se refiere a factores de *pull* para realizar el cambio, aquí agrupamos respuestas donde prevalece la lógica de un empuje o *push*).

Las razones agrupadas en “despido/quiebra” se refieren explícitamente a circunstancias de cambios involuntarios de empleo: los encuestados salen del empleo por terminación de contrato o por despido o porque la empresa donde trabajaron no seguía funcionando). La razón “superación estudios” indica todos los factores que tienen que ver con cambios “voluntarios” de orden profesional y de formación. El valor “problema migratorio” se refiere a problemas que surgieron del *status* migratorio del encuestado, de racismo o de controles y miedo directamente relacionados con las autoridades de migración. Finalmente, en “otro” los encuestados mencionaron las razones diferentes de las variables anteriores.

La gráfica 8 representa el total de razones de cambio, es decir, incluye los cambios tanto en México, como en EE.UU. Esta gráfica muestra cierta pauta –observada también en una correlación significativa (según la prueba Pearson-Chi²) entre las variables “evento corriente” y “razón de cambio”: las razones “ganar más” y “familiares” pierden relativamente importancia, mientras las razones de “descontento”, “superación personal” y “otras” aumentan su peso relativo. Aquí surge una pregunta importante: si hay una pauta, observada también en una correlación estadísticamente significativa del cambio de las razones para cambiar de empleo en el transcurso de

Gráfica 8: Razón de cambio de empleo total (en EE.UU. y en México, en %)

la trayectoria migratorio-laboral, ¿no varían fuertemente las razones para cambiar de empleo según se trate de un empleo de migrante en los EE.UU. o de un empleo en México?

Analizando los cambios de empleo, distinguiendo entre empleos en EE.UU. y en México, destaca que para los empleos en México la principal razón para cambiar de empleo es ganar más dinero, mientras que para los empleos en EE.UU. la razón más frecuentemente para cambiar de uno a otro empleo es por razones familiares. Además resulta sorprendente que las razones mencionadas como “problemas migratorios” no juegan un papel importante en los cambios de empleo en los EE.UU. En cambio, la terminación de un empleo por razones de “despido/quiebra” es más enumerada para los empleos realizados en EE.UU. que en México, sin representar tampoco un peso muy fuerte en el total de las razones para cambiar de empleo. También es significativo que las razones de “superación profesional y estudios” juegan un papel relativamente importante para el terminar de los empleos en México, lo que no sucede con los empleos en EE.UU.

Para ver con más profundidad las razones de cambio de un empleo según se trate de un empleo en México o en los EE.UU., la tabla 1 indica las frecuencias correspondientes de las “razones de cambio” y de “lugar de empleo”. Comparando las ‘frecuencias observadas’ (primera cifra en cada celda) con las ‘frecuencias esperadas’ (segunda cifra en cada celda, para el caso de que no hubiera ninguna correlación entre las dos variables), destaca que para los cambios de un empleo en México son

significativamente más importante las razones de “ganar más” ($n=192$, donde se hubiera esperado $n=96$) y de “superación/estudios” ($n=42$ contra $n=22$). En cambio, para los empleos en los EE.UU. la diferencia entre frecuencias observadas y frecuencias esperadas es muy acentuada para las razones “familiares” ($n=424$ contra $n=333$), “descontento” ($n=98$ contra $n=80$) y “despido quiebra” ($n=45$ contra $n=36$). La correlación es significativa con una probabilidad mayor de 99% según la prueba de Pearson- χ^2 .

Tabla 1: Razones para cambiar de un empleo según el país del empleo

	País donde se realizó el empleo del cual salió				Total
	México obs.*	esp.*	EEUU obs.*	esp.*	
Ganar más	192	96	115	211	307
Familiares	60	151	424	333	484
Descontento	19	37	98	80	117
Despido/quiebra	8	17	45	36	53
Superación//estudios	42	22	27	47	7
Problemas migratorios	3	3	7	7	10
Otro	37	36	78	79	115
Total	361		794		1155

* obs.= frecuencia observada, esp.=frecuencia esperada en caso de no-interrelación de las variables “razón de cambio” y “país donde se realizó el empleo del cual se cambió”.

De los datos de la tabla 1 no se puede deducir o saber, hacia dónde se cambia una persona y por cuál razón. Teóricamente es posible que la mayor frecuencia de cambios por razones de “ganar más” que observamos en México, se explique porque el empleo siguiente era uno en los EE.UU. Por esto, sería importante diferenciar las razones de cambio no solo por el país donde se realizó el empleo del cual se está cambiando una persona, sino también conocer las razones por las cuales una persona se cambia hacia un nuevo empleo. En este caso y por lo tanto, en lo siguiente analizamos las razones no de salida de un empleo, sino de entrada a un empleo. La tabla 2 presenta las mismas variables “razón de cambio” y “ubicación de la empresa” que la tabla 1, pero ahora presenta las razones de cambio del empleo anterior y para esto diferencia entre las dos “ubicaciones de la empresa” agrupadas de México y EE.UU. (por lo mismo de cambio de procesamiento de los datos, no coinciden las frecuencias).

Tabla 2: Razones para cambiar de un empleo según el país del empleo anterior y actual

	Empleo anterior en:	Nuevo empleo en México	Empleo anterior en	Nuevo empleo en EE.UU.	Total
Ganar más	EE.UU: 47	95	MEX: 141	207	302
	MEX: 48		EE.UU: 66		
Familiares	EE.UU: 358	406	MEX: 9	58	464
	MEX: 48		EE.UU: 49		
Descontento	EE.UU: 36	49	MEX: 6	67	116
	MEX: 13		EE.UU: 61		
Despido/quiebra	EE.UU: 13	20	MEX: 1	32	52
	MEX: 7		EE.UU: 31		
Superación/estudios	EE.UU: 7	39	MEX: 9	28	67
	MEX: 32		EE.UU: 19		
Problemas migratorios	EE.UU: 3	3	MEX: 2	6	9
	MEX: 0		EE.UU: 4		
Otras razones	EE.UU: 26	47	MEX: 16	64	111
	MEX: 21		EE.UU: 48		
Suma		659		462	1121

En la tabla 2 están representadas en total 1 121 eventos de empleo, de éstos 659 se realizaron en México y 462 en los EE.UU. Las razones de cambio se refieren a los eventos de empleo anteriores, por lo cual son razones no de salir de un empleo, sino razones para entrar a un empleo. Comparando las razones para entrar a empleos realizados en México y en EE.UU. se notan diferencias estadísticamente significativas (con más que

99% de probabilidad del Pearson-Chi²). Los migrantes encuestados entran a empleos en EE.UU. sobre todo por razones económicas de “ganar más” (n=207) y el empleo anterior para esta razón de entrada en 141 de los casos se realizó en México y en 66 de los casos en los EE.UU.

Para los empleos realizados en México, sólo en 95 casos se mencionó el “ganar más” como la razón principal (en este caso, 48 de los empleos anteriores se realizaron en México y, sorprendentemente, 47 de los que trabajaron anteriormente en los EE.UU. indicaron haber cambiado a un empleo en México para ganar más). Estos últimos casos de cambiarse de un empleo en los EE.UU. a un empleo en México para “ganar más” son dignos de futuros análisis más profundos: pueden indicar un nuevo tipo de emprendedores que –con sus saberes, conocimientos y recursos económicos ahorrados durante la migración laboral– inician negocios o empleos muy bien remunerados en su tierra.

Mucho más acentuadas aún son las diferencias en las razones familiares (que mayoritariamente se refieren a la necesidad de cuidar a alguien, de encargarse de la responsabilidad para bienes y personas, a la re-unificación de la familia o simplemente a las “ganas de regresarse a la familia”). Casi nueve décimas de estas razones de cambio (n=406 de 464) se concentran en los empleos que se inician en México. De estos eventos, la abrumadora mayoría (n=358) realizó su empleo anterior en los EE.UU. Las demás razones no juegan un papel tan importante en el total de las razones de cambio, sólo representan poco más que una cuarta parte del número total (n=1121). Vale la pena apuntar que en 97 casos del total (n=116), donde el “descontento” con el empleo anterior está mencionado como razón para entrar a un empleo, se trata de empleos realizados en los EE.UU. También es muy indicativo el número muy bajo de “problemas migratorios” (n=9) que se menciona en el total de los eventos.

Es muy interesante ver la secuencia de las razones para cambiar hacia un empleo nuevo en el transcurso de la trayectoria migratoria-laboral. La tabla 3 representa las ‘frecuencias observadas’ y las ‘frecuencias esperadas’ correspondientes del segundo empleo/job hasta el noveno empleo y –en la última columna– todos los empleos a partir del décimo. Las dos razones más importantes “ganar más” y “razones familiares” están repartidas de la forma pendular o de una “honda itinerante” que ya observamos más arriba: al segundo empleo entran por razones de “ganar más” con una frecuencia observada (n=107) significativamente mayor que la frecuencia esperada (n=71). En el tercer empleo es al revés: menos respuestas observadas (n=67) que esperadas (n=84) cambian a este ‘job’ para ganar más. Pero –opuesto al segundo empleo– en este caso más de los que había de esperar (n=129) respondieron haber cambiado por razones familiares (n=163). También esta tabla de cruce nos indica con una probabili-

Tabla 3: Razones para cambiar en un empleo según evento corriente

	2. Job	3. Job	4. Job	5. Job	6. Job	7. Job	8. Job	9. Job	10 y más	Total
Ganar más	107 71	67 84	61 51	31 38	21 22	5 14	5 8	1 6	4 9	302
Familiares	93 109	163 129	75 78	64 58	24 34	19 22	7 12	8 9	11 15	464
Descontento	18 27	36 32	20 20	12 15	10 8	6 6	3 3	3 2	8 4	116
Despido/quiebra	8 12	15 14	4 9	8 7	8 4	5 3	2 1	0 1	2 2	52
Superación/estudios	19 16	7 19	7 11	8 8	8 5	7 3	3 2	2 1	6 2	67
Problemas migratorios	0 2	4 3	1 2	0 1	1 1	1 0	0 0	2 0	0 0	9
Otras razones	19 26	19 31	20 19	17 14	9 8	10 5	8 3	5 2	4 4	111
Total	264	311	140	140	81	53	28	21	35	1121

Nota: La primera cifra en cada celda representa la frecuencia observada, la segunda la frecuencia esperada. Para el cambio al tercer empleo/job hay un número mayor al del segundo empleo porque para el segundo empleo/job había más eventos "sin datos" o de "no es pertinente" (en el caso sobre todo de cambios de trabajo en el mismo empleo).

dad de mayor que 99% una correlación entre las dos variables (limitando los eventos hasta el séptimo para obtener el porcentaje mínimo de celdas con mínimamente cinco casos esperados).

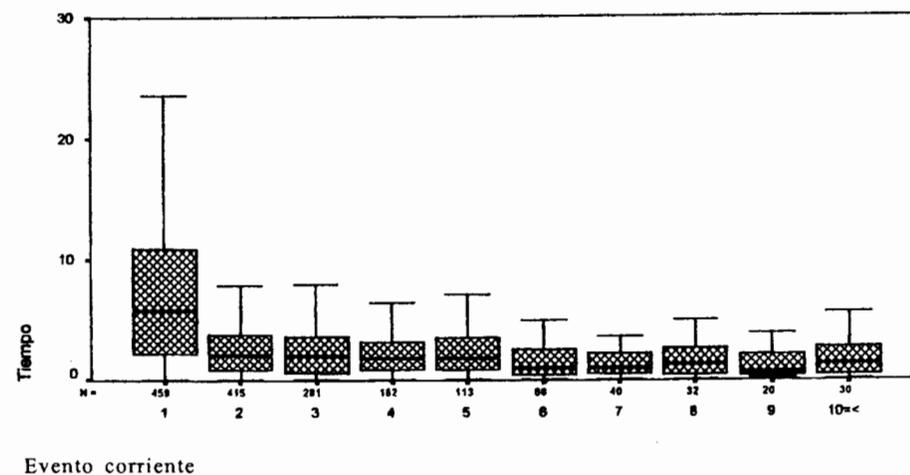
Por último, revisamos la duración de los eventos en el transcurso de la trayectoria migratorio-laboral. Se puede pensar que, en el transcurso de la migración, las estancias en un empleo se reducen cada vez más, por ejemplo, porque son cada vez más precarios los empleos. O bien, que con el tiempo se extiende la duración de los empleos por la 'estabilidad' de las personas, etc. Si hablamos de diferentes tipos de migrantes – *emigrantes/inmigrantes*, *remigrantes*, *transmigrantes*– posiblemente los que tienen muchos empleos y eventos diferentes y que por ello se pueden

considerar cercanos al tipo de *transmigrantes*, tienen trabajos muy inestables y de corta duración. La gráfica 9 representa los 'boxplots' del tiempo de duración (en años) de cada evento laboral según el número corriente del evento.

Primero, salta a la vista que el primer evento de empleo tiene una muy larga duración promedio de unos cinco años (la línea en negrillas en cada una de las 'cajillas'). Las 'cajillas' mismas representan la extensión de los valores de la mitad de los casos analizados y las líneas arriba y abajo de las 'cajillas' representan un cuarto de los casos con los valores mínimos y un cuarto de los casos con los valores máximos. Podemos observar una ligera tendencia hacia abajo de la media de todos los valores y también la reducción de las varianzas. Pero en total, la media de la duración de los eventos varía entre un año y dos años sin que se presente una caída muy significativa del promedio de la duración (en la suma de todos los eventos a partir del décimo aún tenemos un crecimiento ligero de la media).

5. Reflexiones finales

Resumiendo, hay algunos hallazgos, pero quedan muchos enigmas a estudiar. Los datos de las encuestas y el material empírico recabado en lo general son una fuente casi interminable para futuros análisis. A grandes rasgos, podemos resumir que los migrantes van a los EE.UU. por dinero y regresan a México por razones familiares y por el descontento con su empleo. No regresan primordialmente por problemas de desempleo o de

Gráfica 9: Duración promedio del empleo según evento corriente

estancia legal, temor a la 'migra', problemas de racismo, etcétera. Más bien son 'lazos familiares' que los retraen a sus regiones de origen. Esto es indicativo sobre todo por el porcentaje tan alto (86%) de eventos de migración en el *status* de 'indocumentado'. El ir y venir de una parte tan grande de todos los encuestados obviamente no se explica en primera instancia con los tipos de migrantes arriba presentados: los *emigrantes/inmigrantes* o los *remigrantes*.

Otra vez se nos presenta la pregunta: ¿por qué una parte considerable de los migrantes encuestados traspasa una distancia de miles de kilómetros con todos los peligros varias veces, hasta diez veces y más? Según nuestro análisis, no se explica en primera instancia por algunos (supuestos) intentos fuertes –pero cada vez fracasados– de ubicarse e integrarse definitivamente en 'el otro lado'. Todo indica que hay **fuerzas sociales transnacionales** muy importantes y duraderas que hacen que una parte considerable de los migrantes tiende su vida familiar y de empleo entre (lo que se llama tradicionalmente:) 'la región de su origen' –en nuestro caso: el Estado de Puebla– y (lo que se llama tradicionalmente:) 'la región de su llegada' –en nuestro caso: la región metropolitana de Nueva York.

En términos generales, el proceso migratorio de la Mixteca Poblana a Nueva York es demasiado reciente y dinámico y, al mismo tiempo, se encuentra demasiado poco investigado, para que se pueda dar actualmente una respuesta definitiva al problema de saber si, a largo plazo, predominarán los conocidos procesos de integración/asimilación o de creciente diferenciación, es decir, de formación de una nueva minoría étnica, o si se desarrollarán efectivamente *espacios sociales transnacionales* cualitativamente nuevos y estables. Las dimensiones de estos espacios transnacionales, tales como las hemos descrito en líneas anteriores, y sus elementos empíricos, a los cuales sólo hemos aludido aquí a través del ejemplo de la migración de la Mixteca Poblana a Nueva York, no son totalmente nuevos. Es cierto, por ejemplo, que desde la perspectiva histórica la situación contradictoria de una identidad sociocultural escindida siempre ha sido común a todos los migrantes internacionales (como lo han demostrado, por ejemplo, los excelentes estudios de Thomas/Znaniacki 1958 o de Whyte 1943).

Lo que resulta decisivo es el problema de su dinámica y perspectiva de desarrollo: ¿Debe suponerse que, con el actual auge de las migraciones, las distintas formas de manifestación de los *espacios sociales transnacionales* están experimentando un espectacular desarrollo, y que, en algún momento, volverán a decrecer notablemente? ¿Están destinados los *transmigrantes* de la 'nueva era de la migración' –y más aún sus hijos– a convertirse pronto en inmigrantes, que se adaptarán –aunque sea como minoría étnica– a la sociedad de llegada, los EE.UU.?

A favor del desarrollo duradero de los *espacios sociales transnacionales* hablan la cercanía geográfica, la diferencia de los niveles de bienestar y la creciente integración económica entre México y Estados Unidos (TLC), la modificación de las condiciones de los mercados de trabajo en ambos países, así como el surgimiento de tecnologías totalmente nuevas en materia de comunicación y de transporte. Parece altamente improbable que la segunda o la tercera generación de trabajadores migratorios mexicanos en los Estados Unidos se vaya –por completo– incorporando progresivamente a la sociedad norteamericana, y que sus relaciones con el país de origen se reduzcan a una relación de naturaleza puramente nostálgica. Inversamente, los trabajadores mexicanos en los Estados Unidos no conforman, simplemente, 'minorías étnicas' estables a largo plazo. Más bien parece ser que la realidad de la vida de estos hombres está determinada, a largo plazo, por distintas estructuras socioculturales de referencia, como son: 1) ciertos modos de vivir y ciertos valores de la sociedad estadounidense; 2) un sentimiento bastante nebuloso de identidad común de los mexicanos en los Estados Unidos, que no se construye tanto por contraste con la sociedad norteamericana como tal, como por oposición a ciertos grupos étnicos, como 'los negros' o 'los puertorriqueños'; 3) una autoinclusión étnica, en sentido estricto (por ejemplo, en el grupo de los mixtecos o de los totonacos); 4) y, finalmente, una identidad y un conjunto de vínculos de tipo local, orientados hacia la comunidad de origen.

Todo parece indicar que, en adelante, los procesos de migración internacional ya no podrán explicarse y comprenderse adecuadamente desde la perspectiva exclusiva de 'la región de origen' y/o de 'la región de arribo', sino a partir del análisis de la realidad social de los *espacios sociales transnacionales* que, de manera cada vez más densa, se despliegan **entre y por encima de las mismas**. Es tarea de futuras investigaciones profundizar, tanto a nivel empírico, como teórico y conceptual, en el conocimiento de este importante fenómeno.

Bibliografía

- Cohen, Robin, 1997: Global Diasporas. Seattle: Washington University Press
- Espinosa, Kristin/Massey, Douglas, 1997: Undocumented Migration and the Quantity and Quality of Social Capital. En: Pries, Ludger (comp.), Transnationale Migration. Sonderband 12 der Zeitschrift SOZIALE WELT. Baden-Baden: Nomos, pp. 141-162.
- Glick Schiller, Nina/Basch, Linda/Blanc-Szanton, Cristina (ed.), 1992: Towards a transnational perspective on migration: Race, class, ethnicity, and nationalism reconsidered. New York: New York Academy of Sciences.

- Glick Schiller, Nina/Basch, Linda/Blanc-Szanton, Cristina, 1995: "From Immigrant to Transmigrant: Theorizing Transnational Migration", en: *Anthropological Quarterly*, vol. 68:1, págs. 48-63.
- Macías Gamboa, Saúl/Herrera Lima, Fernando (coords.), 1997: *Migración Laboral Internacional: Transnacionalidad del Espacio Social*. Puebla: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.
- Pries, Ludger/García Gutiérrez, Patricia/Herrera Lima, Fernando/Macías Gamboa, Saúl 1995: *Migración Laboral de la Mixteca Poblana a Nueva York: El surgimiento de espacios sociales transnacionales* (Anteproyecto - CONACYT/México, mimeo).
- Pries, L., 1997: *Migración Laboral Internacional y Espacios Sociales Transnacionales: Bosquejo Teórico-Empírico a partir de las migraciones laborales México-Estados Unidos*. En: Macías Gamboa, Saúl y Herrera Lima, Fernando (coords.), *Migración Laboral Internacional: Transnacionalidad del Espacio Social*. Puebla: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, pp. 17-53.
- Smith, R., 1995: "Los ausentes siempre presentes", *The imagining, making and politics of a transnational community between Ticuani, Puebla, Mexico, and New York City*. Ph.D. dissertation, New York: Columbia University.
- Thomas, William I./Znaniecki, Florian, 1958: *The Polish Peasant in Europe and America*. New York: Dover Publications, 2 Vol. (original: 1918-1921)
- Whyte, William F., 1943: *Street Corner Society*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Wong, Lloyd L., 1997: *Globalization and Transnational Migration: A Study of Recent Chinese Capitalist Migration from Asia Pacific to Canada*. In: *International Sociology*, Vol. 12, pp. 329-351.

Resumen

Los *transmigrantes* como una nueva figura en la migración laboral entre EE.UU. y México. El ejemplo de la migración entre el Estado de Puebla y la región de Nueva York.

En la teoría de la migración, normalmente se distinguen entre tres tipos de migrantes: *inmigrantes* (los que salen de un lugar y se integran, a largo plazo, en la 'sociedad receptora'), *remigrantes* (los que, después de un periodo de trabajo fuera de su país de origen, regresan por varias razones, decepción, logro de sus objetivos de migración, etc.) y migrantes de tipo diáspora (los que migran por motivos de creencia, etc. forman una red de dependencias con una sede central, se encierran frente al ambiente re-

ceptor y se integran a la comunidad de diáspora principalmente por valores compartidos). Este último tipo de migrantes casi no se presenta en la migración laboral, sino en la migración forzada, de exilio, etc. En el artículo se presenta un cuarto tipo de migración laboral: el *transmigrante*. Se trata de trabajadores migrantes que —en su red familiar— viven en un espacio social transnacional pluri-local. A partir de un estudio sobre la migración entre la Mixteca Poblana y la región de Nueva York se presentan datos empíricos sobre trayectorias migratorio-laborales que pueden fortalecer el supuesto de la existencia de este cuarto tipo de *transmigrantes*.

Ludger Pries

Investigador de la Universidad Georg August de Göttingen, Alemania, donde desarrolla actualmente un proyecto sobre migración y espacios sociales transnacionales. Durante dos años —1995 y 1996— ocupó la Cátedra Pierre Naville de la División de Ciencias Sociales y Humanidades de la UAM-I, institución en la que se mantiene con la categoría honorífica de Investigador Invitado. Es Doctor en Sociología por la Universidad Friederich Alexander de Erlangen, Alemania. La mayor parte de sus investigaciones y publicaciones están en el campo de la industria automotriz de América y Europa.

PORFIRIO MARTÍNEZ FELIPE ORTUÑO EDUARDO DÍAZ ARTURO FERNÁNDEZ

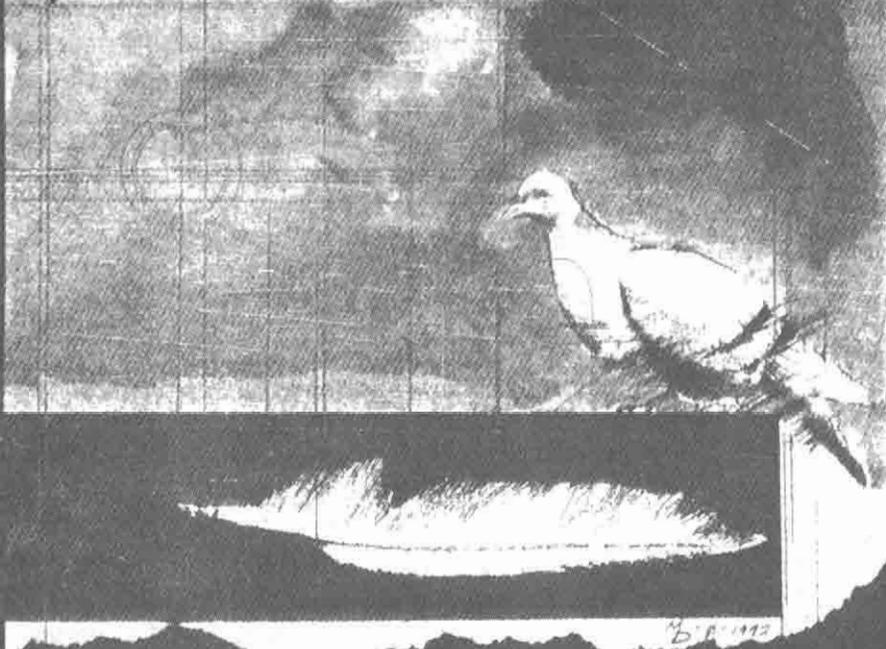
MANUEL GARCÍA

MARTHA MOHENO

CARMEN AGUIRRE

TIM BEATY

Libertad Sindical



J. ALFONSO BOUZAS Y RUTH MENDOZA HÉCTOR MUÑOZ OCTAVIO LÓYZAGA



Fundación de la Democracia

DESEMPLEO Y PRECARIEDAD LABORAL EN EUROPA: REFERENCIA AL CASO ESPAÑOL

Santos M. Ruesga y Ciro Murayama

Abstract: This paper analyzes the general tendencies both of the European labor markets and economic policies to revert the extent of unemployment. Those proposals arise from diverse theoretical or political persuasions, to deal with unemployment, a central issue of the European labor market.

Introducción

Al final de los años noventa, los mercados de trabajo europeos encaran un escenario que se caracteriza por altos niveles de desempleo, mismos que persisten desde que la crisis de la década de los setentas arrojó sus saldos sobre el conjunto de la actividad económica del mundo desarrollado. Desde entonces, las elevadas tasas de desempleo, incluso con la recuperación económica de la segunda mitad de la década de los ochentas, no han logrado ser disminuidas de manera sustancial.

A la fecha, el desempleo es fruto de la lenta evolución de la demanda de trabajo que se combina con fenómenos como la aceleración en el ritmo de incorporación de la población femenina al mercado laboral. Así, aunque es posible que pudieran hacerse ciertos ajustes estadísticos para hacer totalmente comparables las cifras, la tasa media de desempleo en Europa se sitúa alrededor de los 10 puntos porcentuales, más del doble de las de Estados Unidos (4.9%) y Japón (3.4%) respectivamente.

Tasas nacionales de desempleo en la Unión Europea

	1996	1997	1998	1999
Bélgica	9.7	9.2	8.2	7.4
Dinamarca	6.8	5.5	4.8	4.5
Alemania	8.9	10.0	10.1	9.7
Grecia	9.6	9.6	9.3	8.8
España	22.2	20.8	19.6	18.4
Francia	12.4	12.4	11.8	11.5
Irlanda	11.6	10.1	8.3	6.4
Italia	12.0	12.1	12.0	11.8
Luxemburgo	3.0	2.6	2.8	2.8
Holanda	6.3	5.2	4.3	3.7
Austria	4.3	4.4	4.2	4.2
Portugal	7.3	6.8	6.6	6.0
Finlandia	15.3	13.1	11.4	10.7
Suecia	9.6	9.9	8.8	8.4
Reino Unido	8.2	7.1	6.5	6.3
Media UE	10.9	10.7	10.2	9.8

Fuente: European Commission, EC Economic Data Pocket Book.

En los últimos años, como fruto del proceso de integración, tiende a darse una convergencia europea en el tipo de políticas concebidas para mitigar el desempleo y también en los indicadores del mercado de trabajo, aunque los desequilibrios en las tasas de desempleo son significativos. La tasa de desempleo en España (18.4%), por ejemplo, contrasta con las de Luxemburgo (2.8%), Holanda (3.7%), Dinamarca (4.5%) y Austria (4.2%), cuyas tasas de desempleo que se sitúan entre las menores de los países miembros de la OECD.

Por otra parte, si bien los mercados de trabajo en Europa en la década de los años setentas mostraban elementos que permitían considerarlos como de una rigidez importante, en la actualidad han aumentado su grado de flexibilización (Ruesga y Resa, 1997) sobre todo en lo que se refiere a formas de contratación temporal, lo cual ha producido fenómenos no previstos de segmentación laboral. De ahí que pueda diagnosticarse que, además de la dualidad entre ocupados y desempleados, existan ya fenómenos

de dualidades adicionales que surgen por la brecha entre empleos estables y aquellos de corta duración.

La evolución general de los mercados laborales europeos en los próximos años presenta importantes incertidumbres derivadas del previsible aumento de la población activa femenina, la excesiva utilización de la contratación temporal o bien, el incremento del desempleo de larga duración. Sin embargo hay elementos sobre el sistema socioeconómico y productivo europeo que amortiguan los efectos negativos que auspicia el alto desempleo como: el intenso aumento de la productividad y el nivel de ingreso que ha tenido lugar en los últimos 15 años, así como por el alto nivel de gasto de las Administraciones Públicas en transferencias sociales a nivel individual y regional.

A lo largo de esta década, la persistencia del desempleo se dio acompañada por una primacía de las políticas económicas que encontraban su orientación en el objetivo de la consecución de la moneda única, el Euro, y en el éxito de este proyecto descansó el grueso de las expectativas de consolidación del dilatado proceso de integración. La década de los noventa han sido años en el que los objetivos de contención de los indicadores nominales macroeconómicos, a través de políticas monetarias y de gasto restrictivas, ocuparon primacía en la jerarquización de los fines de las estrategias económicas, a las cuales se acompañó en el campo de los mercados de trabajo con actuaciones tendientes a la desregulación laboral. Actualmente, tras un exitoso inicio de la moneda única, el tema del empleo vuelve a ocupar centralidad en los distintos espacios de discusión y definición de las políticas sin que, no obstante, se haya evaluado con detenimiento cuáles son los saldos de las transformaciones ocurridas en los últimos años en los mercados de trabajo europeos. En este texto se analizan las tendencias generales de los mercados de trabajo europeos y de las políticas en boga que, desde distintas construcciones teóricas o posturas políticas, se esgrimen para revertir el extenso problema del desempleo.

1. Los perfiles de los mercados de trabajo europeos desde la crisis de la década de 1970

El agotamiento de los sistemas de regulación que dieron cauce a los años dorados de la economía occidental de la segunda posguerra, representa el punto a partir del cual se trazó el escenario dominante de nuestros días. En este panorama, la consecución ya no del pleno empleo sino del sostén de los niveles alcanzados en las décadas previas, o la expansión hacia tasas que rebasen los niveles históricos, resulta una apuesta que podría parecer perdida de antemano para los gobiernos y los principales agentes sociales.

En Europa, la gravedad del desempleo se ha negado a ceder ante cambios en las fases del ciclo económico y permanece aun cuando otros problemas tienden a ser resueltos. Siendo así, el alto nivel de desocupación es algo más que un fenómeno cíclico y las políticas para revertirlo no pueden ser tampoco cíclicas. Debe considerarse también que el desempleo, más allá de las particularidades mostradas a escala nacional, es un fenómeno generalizado y propio –aunque por supuesto no exclusivo– de las formas que han adoptado las economías capitalistas más avanzadas en la actual fase de desarrollo y acumulación.

A *grosso modo*, presentamos a continuación el trayecto de cambios experimentados por los mercados de trabajo para, después, concentrarnos en los comentarios a las políticas y estrategias de empleo seguidas desde los distintos ámbitos institucionales europeos para encarar los principales desequilibrios.

El primer determinante, desde un análisis clásico del mercado de trabajo, se refiere al volumen de la oferta, afectado a su vez por el tamaño de la población y por los niveles de participación en la actividad económica de la misma. Sobre la composición poblacional influyen la fertilidad, la mortalidad y las migraciones, siendo el primer elemento mencionado el que mayores efectos determinantes genera.² En general, Europa encara un escenario con signos de una segunda transición demográfica, es decir, de una población declinante en volumen absoluto pero de mayor edad, lo que está relacionando con la caída del número de hijos por mujer, con el incremento de la expectativa de vida asociado con la disminución de la mortalidad infantil y, de forma más reciente, con la menor mortalidad de la población de la tercera edad (Ruesga y Van der Laan, 1998). De hecho, mientras que en 1970 el número medio de hijos por mujer en Europa era de 2.38, para 1994 el mismo número había descendido a 1.45 (Eurostat, 1996).

Por lo recién expuesto, y como ya ha sido señalado por diversos especialistas (Gonot, 1995), es posible inferir que todos los países europeos transitan hacia el envejecimiento de su población –mayor proporción de personas de la tercera edad que de jóvenes– que durará entre 1985 y el año 2030, lo que implicará un aumento de la tasa de dependencia senil y, en lo que al mercado de trabajo se refiere, continuarán cayendo las tasas de actividad de sólo considerarse el efecto poblacional. Sin embargo, de acuerdo con la Comisión Europea, de la proyección poblacional no puede

² Sobre los efectos de la migración, cabe señalar la existencia de análisis que ponen de manifiesto que la contribución de los migrantes para resolver problemas de envejecimiento va a ser muy limitada y que, si acaso, su influencia podría llegar a ser importante, en un sentido tanto cualitativo como cuantitativo, en trabajos y sectores específicos.

Véase al respecto (Ruesga y Van Der Laan, 1997).

desprenderse una caída automática en los niveles de desempleo, pues se estima que si bien el paro caería para el grupo más joven, todavía sería alto en el 2005. Además, el desempleo no ha dejado de crecer en aquellos países que ya muestran fases de envejecimiento poblacional, por lo que la tesis de que a mayor edad, menos desempleo en las sociedades europeas, no logra sostenerse (Ruesga y Van der Laan, 1997).

Principales tendencias demográficas en la UE (miles de personas)

	1975	1985	1990	1996	Variación absoluta	Variación relativa	Tasa media de crecimiento
Población total	332391	342141	348307	373173	40782	10,9%	0,5%
Población en edad de trabajar	206626	224122	229686	245927	39301	16,0%	0,8%

Fuente: Comisión Europea (1997).

La participación, de acuerdo a las tendencias mencionadas, podría resultar decreciente, pero es necesario incluir el fenómeno de crecimiento de las tasas de actividad femeninas, de lo que resulta oportuno inferir un escenario agregado donde la oferta laboral siga extendiéndose.

Las tasas de actividad económica por sexo muestran niveles mayores en el caso de los varones, pero hay una secuencia tendencial hacia un peso cada vez menor, al tiempo que la participación femenina no deja de crecer. El trabajo extradoméstico de las mujeres ha crecido con rapidez a lo largo de las tres décadas más recientes y ello ha ocurrido con independencia de las fases del ciclo económico y de las políticas laborales y sociales puestas en práctica en los distintos países (OIT, 1994). Una mayor participación de la mujer está determinada tanto por el incremento de su nivel de cualificación como por la proliferación de puestos de trabajo a tiempo parcial; y, hay, asimismo, evidencia de que este fenómeno está asociado a retribuciones inferiores a las de los hombres, lo cual acaba reflejándose en el comportamiento general del pago al trabajo o, dicho de otra forma, que la segregación ocupacional por género –desfavorable para las mujeres– tiene efectos negativos también para los varones.

Tasas de actividad en la Unión Europea

	1975	1985	1990	1996	Variación relativa	Tasa media de crecimiento anual
Total	66.7	66.4	67.8	67.7	1%	0.1%
Hombres	83.8	82.2	81	78	-7%	-0.3%
Mujeres	46	51	54.8	57.4	20%	1.1%

Fuente: Comisión Europea (1997).

En el caso de las tasas de actividad por edades, hay una trayectoria hacia la disminución de la participación de la fuerza de trabajo de los menores de 20 años. Ello se asocia a que hay un periodo creciente de estancamiento dentro del sistema educativo y, podríamos añadir para los más recientes años, a la escasa presencia de puestos de trabajo, lo cual reduce el costo de oportunidad de no trabajar para los más jóvenes.

Como señalan diversas fuentes (Toharia, 1997), la evolución más importante se registra en la tasa de participación de las mujeres de entre 25 y 64 años. La disminución de la fertilidad, puede tener importancia sobre la tendencia que ahora nos ocupa, aunque puede aparecer como causa o como efecto, o bien como ambos.

En general a nivel europeo, también hay una disminución de la participación del último grupo de edad considerado, los de 55 y más años, en parte por la tendencia a adelantar la edad de retiro de la vida productiva.

Por lo anterior, se concluye (Ruesga y Van der Laan, 1997) que el escenario europeo verá un incremento de la participación femenina, la cual podría llegar al 50.5 por ciento en el 2020, mientras que en 1990 era del 40.5 por ciento, y en el cual el efecto de participación resulta más significativo que los cambios demográficos.

En contraparte, el crecimiento del empleo en Europa que en las últimas décadas se ha concentrado sobre todo en las mujeres, prácticamente se ha estancado para el caso de los hombres y a nivel general ha avanzado a un ritmo más lento que el que presenta el conjunto de la población en edad de trabajar.

Además, un incremento acumulado total de diez puntos porcentuales resulta inferior al crecimiento acumulado del producto, lo cual evidencia una fase de distanciamiento entre la dinámica que puede mostrar el conjunto de la economía respecto a la de la ocupación.

Empleo en la Unión Europea (miles de personas)

	1975	1985	1990	1996	Variación absoluta	Variación relativa	Tasa media de crecimiento anual
Total	132634	134001	143754	148249	15615	10.51%	0.51%
Hombres	86171	82874	86624	86384	213	0.2%	0.01%
Mujeres	46463	51127	57129	61866	15403	24.9%	1.31%

Fuente: CCE (1997): *El empleo en Europa*, Bélgica.

El comportamiento del empleo y de las tasas de actividad, tienen reflejo en las tasas de ocupación. En Europa, hay una disminución de la tasa total que viene determinada por una caída amplia en la tasa de ocupación masculina que no logra ser revertida por el incremento de la ocupación de las mujeres, que es la que presenta una dinámica positiva entre 1975 y 1996.

Tasas de ocupación en la Unión Europea

	1975	1985	1990	1996	Variación relativa	Tasa media de crecimiento anual
Total	64.2	59.8	62.6	60.3	-6%	-0.3%
Hombres	80.9	75	76	70.4	-15%	-0.7%
Mujeres	44	45	49.4	50.2	12%	0.6%

Fuente: CCE (1997): *El empleo en Europa*, Bélgica.

Ahora bien, como ya comentábamos, la generación de empleo femenino se relaciona con puestos de trabajo de menor retribución que los existentes, por lo general, para los varones y, adicionalmente, puede asociarse con el crecimiento de la demanda de trabajo en el sector servicios donde hay más cabida para la contratación femenina.

Por otra parte, las transformaciones que se vienen sucediendo –con particular intensidad de forma reciente– en la productividad del trabajo –gracias al avance y difusión (asimilación dirían algunos) de la tecnología–, así como las alteraciones en la composición de la demanda agregada, vienen a reflejarse en la estructura del empleo.

La Europa comunitaria, como exponente de una de las regiones más desarrolladas del mundo, ha visto declinar el empleo rural gracias a la

modernización –y el consecuente aumento en la productividad del trabajo– ocurrida en el sector, lo que avanza palmo a palmo con el registro de importantes flujos migratorios del campo a las ciudades.

La manufactura, por su parte, muestra una participación con una caída secular en lo que a peso en el total de empleo se refiere, reflejando así un proceso de reestructuración industrial considerable a lo largo de las últimas dos décadas y media. Es decir, gracias a los incrementos de la productividad consignados también en este tipo de actividades, se está en una fase donde si bien la producción sigue creciendo, no son creados empleos adicionales e incluso se llega a fases donde se destruyen puestos de trabajo.

Finalmente, las actividades del sector servicios han experimentado un fuerte incremento. Incluso, en las épocas de pérdida neta de empleo para las economías, este sector mantuvo constantes sus indicadores.

Distribución porcentual del empleo por sectores en Europa

	1975	1985	1990	1996
Total	100	100	100	100
Agricultura	11.1	8.4	6.7	5.1
Industria	39.5	34.2	33.1	29.8
Servicios	49.4	57.4	60.2	65.1

Fuente: Comisión Europea (1997).

La jornada laboral promedio, por su parte, muestra una senda decreciente en cuanto a número de horas, fenómeno que puede ser explicado en buena medida por la extensión, cada vez mayor, de los empleos a tiempo parcial.

Sectorialmente los niveles relativos de dicha jornada se relacionan con la creación de empleo en función del comportamiento cotidiano de la productividad registrada en cada sector.

Un análisis particular para España, muestra que en los convenios colectivos de trabajo se pacta una duración inferior a las 34 horas. Tal jornada vendría a reflejar la evolución de la productividad del trabajo, sin que ello tenga correlación directa con la generación de empleo. A la vez, la reducción del tiempo promedio de la jornada laboral en el viejo continente puede interpretarse como un mecanismo que contribuye a mantener el

nivel de ocupación o a moderar su secuencia descendente, pero no necesariamente a conseguir incrementos absolutos de empleo (Ruesga y Murayama, 1998).

Los cambios en los mercados de trabajo, se manifiestan con claridad en lo que se refiere a la creciente proporción de empleos temporales. A la importancia relativa ascendente que tienen estos contratos se le aducen diversos efectos, tanto negativos como positivos. Es de particular interés atender el fenómeno creciente de la temporalidad en el empleo por sus repercusiones no sólo sobre la calidad de los puestos de trabajo que se generan, sino por las que tienen sobre el conjunto de las economías europeas y, en particular, sobre la española, que es el país donde esta modalidad de contratación se ha incrementado de forma más drástica. El epígrafe siguiente está destinado a ese fin.

Indicadores de mercado de trabajo en la Unión Europea

Conceptos/Años	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Variación anual PIB	4.2	3.5	2.9	1.5	1.0	-0.5	2.9	2.5	1.8	2.7	2.8
Variación anual de la ocupación	1.6	1.6	1.7	0.1	-1.4	-1.9	-0.3	0.6	0.0	0.8	0.8
Tasa de desempleo	9.1	8.3	7.7	8.2	9.3	10.7	11.1	10.8	10.9	10.7	10.2
Tasa de temporalidad	9.0			10.4		10.6	11.0	11.5	11.8		
Crecimiento de la productividad del trabajo	2.05	1.9	1.2	1.3	2.4	1.4	3.3	1.8	1.7	2.3	1.9
Variación anual de los costes laborales unitarios	3.1	4.2	6.4	5.6	4.5	4.5	0.2	1.5	1.8	0.8	1.0

Fuente: Elaboración propia a partir de Comisión Europea (1997 y 1998).

Indicadores de mercado de trabajo en España

Conceptos/Años	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Variación anual PIB	5.2	4.9	3.7	2.3	0.7	-1.2	2.3	2.7	2.4	3.5	3.9
Variación anual de la ocupación	3	4	2.6	0.2	-1.9	-4.3	-0.9	2.7	2.9	3	3.5
Tasa de desempleo	19.1	16.9	16.2	16.4	18.5	22.9	24.1	22.9	22.2	20.8	18.6
Tasa de temporalidad	23.3	27	30.3	32.3	33.5	32.3	33.8	34.9	33.8	33.5	33.3
Crecimiento de la productividad del trabajo	1.7	1.3	0.1	1.3	2.3	1.8	2.7	1.1	0.8	0.8	1.2
Variación anual de los costes laborales unitarios	5.6	5.6	9.3	8.1	8.0	4.9	0.0	1.9	2.9	1.9	1.5

Fuente: Elaboración propia a partir de Comisión Europea (1997 y 1998).

Retomando el tema de los desequilibrios, vale decir que, como ha señalado la Oficina Internacional del Trabajo (OIT, 1995), a lo largo del periodo de tiempo que hemos venido considerando, el crecimiento del desempleo ha mostrado, al interior de Europa, etapas intermedias distintas. En un primer momento, tras la sacudida petrolera y hasta 1985, el incremento del desempleo fue sensible y no menguó de manera considerable en los momentos de reactivación económica. Después, entre 1986 y 1990, hubo una disminución del desempleo que se acompañó por la desaceleración del crecimiento de la población activa. Y finalmente, en el resto de la década de los años noventa, la recesión generalizada que hizo su aparición en la Europa unida vino a retroceder los avances en materia de ocupación registrados en la etapa anterior e incluso el desempleo es mayor al cuantificado en 1985.

Desempleo en la Unión Europea (Miles de personas)

	1975	1985	1990	1996	Variación absoluta	Variación relativa	Tasa media de crecimiento anual
Total	5085	14762	12014	18176	13091	72%	6.3%
Hombres	2960	7989	5783	9277	6317	68%	5.6%
Mujeres	2125	6773	6224	8930	6805	76%	7.1%

Fuente: CCE (1997): *El empleo en Europa*, Bélgica.

A diferencia de lo que ocurre con otros indicadores sobre la evolución de los mercados de trabajo, en el caso de las tasas de desempleo se observa un incremento tanto en el total como en el componente por género, ocurriendo también con los distintos grupos de edad. Ello viene a reflejar un avance más lento de la demanda de trabajo que el registrado por la oferta, incluso cuando los ritmos de aceleración de esta última se han visto frenados en las últimas décadas por fenómenos demográficos como la reducción de la natalidad o por otros efectos de tipo institucional como el retraso de la edad en que se incorporan los jóvenes a la actividad. Sin embargo, todos estos efectos de moderación del crecimiento de la oferta laboral están siendo desbordados por la expansión de la actividad femenina, lo que se refleja con singular intensidad en el caso español.

Así, si bien el desempleo se presenta con especial crudeza sobre colectivos particulares, es también un fenómeno generalizado sobre los distintos contingentes poblacionales.

Tasas de desempleo en la Unión Europea

	1975	1985	1990	1996	Variación relativa	Tasa media de crecimiento anual
Total	3.7	9.9	7.7	10.9	66%	5.6%
Hombres	3.3	8.8	6.3	9.6	66%	5.2%
Mujeres	4.4	11.7	9.8	12.5	65%	5.1%
Jóvenes	n.d	22.0	21.2	21.8	-0.9%	-0.08%

Fuente: Comisión Europea (1997).

De manera específica, hay manifiesta una situación distinta entre sexos, de manera similar a lo que ocurre con las tasas de participación y con los niveles de empleo. También como producto de la evolución de la actividad, es perceptible una tasa de desempleo mayor en las mujeres que entre los varones. Además, el incremento de la desocupación femenina está ligado a la irrupción de tasas globales más altas de desempleo.

Un dato por demás revelador de la gravedad del desempleo es que cerca de la mitad de las personas desempleadas en Europa se encuentran en esa situación por lo menos desde un año antes. Este es un dato preocupante, pues a pesar del fuerte incremento en la rotación de la mano de obra promedio en los últimos años como efecto de la mayor flexibilidad en la contratación, parece que esto no afecta a una parte notable de la población activa, lo que puede estar determinando una dualidad intensa en el mercado de trabajo, por el lado de la oferta de trabajo.

Duración del desempleo en la Unión Europea (como % del total)

	1975	1985	1990	1996	Variación absoluta	Variación relativa	Tasa media de crecimiento anual
Más de un año	n.d	54.6	51	48.2	-6.4	-13%	-0.6%

Fuente: Comisión Europea (1997).

Este es, en breve, el panorama de los mercados de trabajo de Europa, mismos que han sufrido modificaciones importantes en los últimos años y que van orientadas a su flexibilización y desregulación, dando lugar así a formas novedosas de organización del trabajo y, en teoría, promoviendo también un escenario donde sean más factibles los ajustes entre oferta y demanda, solventando así el agudo desequilibrio que expresa el desempleo, lo cual, no obstante, la realidad se niega a confirmar.

2. La dualidad laboral como resultado de la estrategia institucional

A partir de las reformas orientadas hacia la flexibilización de los mercados de trabajo europeos que se han puesto en práctica desde mediados de la década de los ochentas, se llega a asumir que ahí donde el problema del desempleo es más agudo, se ha superpuesto ya el problema de la amplia temporalidad (Alvarez, 1998), como es el caso español.

De modo sintético se puede apuntar que la trayectoria ascendente de la flexibilización contractual se inicia a principios de la década de los ochentas, en particular, en España, culminando el proceso ya en la década de los noventas, situándose la tasa de temporalidad en torno al 33 por ciento del total de asalariados de modo ya más o menos estable (con ligeras oscilaciones anticíclicas) en los últimos años. Las cifras parecen indicar que:

- El elevado nivel de temporalidad del mercado laboral español supone que los ajustes en materia laboral, ante las variaciones del ciclo, se llevan a cabo básicamente a través de contratos temporales.
- La respuesta al ciclo, en términos de empleo, es más intensa en un contexto de temporalidad elevada, lo que significa que en la fase ascendente del ciclo se crea mucho empleo, pero al mismo tiempo se destruye en cantidades importantes en la descendente.
- La productividad aparente del trabajo tiende a estancarse, es decir, aumenta la elasticidad del empleo respecto al producto.
- Y, conviene apuntar, también, cómo las elevadas tasas de temporalidad en el empleo asalariado se concentran en los sectores de servicios y construcción frente a cifras mucho más bajas en las actividades industriales.

A partir de estos datos, vale la pena subrayar, desde el punto de vista económico, algunos de los efectos adversos que implica un panorama laboral en el que la contratación temporal es muy extendida.

Hay, en primer lugar, un efecto directo sobre el nivel de productividad del trabajo y su evolución. Tal dinámica acaba repercutiendo, a su vez, en la competitividad internacional de las empresas involucradas o de la economía en su conjunto (Krugman, 1992).

Dados diversos niveles de inversión en capital, la productividad del trabajo depende, en parte, del grado de cualificación del trabajador, la cual se adquiere en los sistemas externos de educación y formación, así como en el trabajo mismo (Schultz, 1961). Se insiste en que la formación específica, aquella susceptible de ser aprovechada por la empresa en exclusiva (Becker, 1964), se estimula si hay garantía de estabilidad en el empleo y, por ende, si el costo del despido es mayor que cero. En caso contrario, la instrucción que es susceptible de adquirirse en la práctica de la formación profesional es de carácter general, útil para cualquier empresa, y, por ello, no conlleva la especialización productiva que requieren las empresas para seguir promoviendo la inserción de nuevas tecnologías y cambios en la gestión y organización del trabajo, necesarios para alimentar el crecimiento de la productividad (Blaug, 1981). Siendo así, el incremento de la temporalidad estaría minando las bases que incluso desde la vertiente laboral

de la teoría neoclásica, por ejemplo la escuela del capital humano, consideran óptimas para el buen funcionamiento de este mercado y del sistema económico en su conjunto en términos de eficiencia y superación de estadios estacionarios.

En segundo lugar, la rotación que conlleva tal nivel de flexibilidad constituye también un *desincentivo* (particularmente, en aquellos sectores donde la flexibilidad no se utiliza como periodo de prueba, sino como mecanismo de contratación generalizado) para una mayor identificación del trabajador con la empresa (ausencia de expectativas de ascenso, de incremento salarial, etcétera) lo que puede incidir también de manera negativa en la dinámica de productividad.

En la línea de esta argumentación, se ha puesto de manifiesto cómo la rotación excesiva de la plantilla, derivada de la temporalidad en la contratación, puede afectar de modo negativo a la calidad de los bienes o servicios producidos, al igual que a la dinámica de innovación de producto, elementos básicos en una economía globalizada para promover ganancias de mercado o al menos mantener la cuota adquirida.

Esto es, en un escenario de excesiva inestabilidad laboral, si bien hay beneficios para las empresas relacionados con la velocidad de rotación de plantillas, particularmente en aquellas actividades de escaso valor añadido, las secuelas pueden ser bajos niveles de crecimiento de productividad y, para los asalariados, retribuciones inferiores.

O, dicho de otra forma, siguiendo trayectorias de flexibilidad en los mercados de trabajo, se están primando estrategias *defensivas*, con las que se opta por la alteración cuantitativa del factor trabajo como mecanismo de ajuste en las fases decrecientes del ciclo económico, en vez de seguir orientaciones que incorporen el cambio técnico y, por tanto, un ritmo más acelerado de incremento de la productividad del trabajo.

De lo anterior, se obtienen las condiciones para resultados poco halagüeños en un sistema económico que pretende la eficiencia en el uso de sus recursos al tiempo que se busca como objetivo socialmente deseable un mayor nivel de equidad en la distribución del excedente. En este contexto, la elasticidad del trabajo respecto al producto crece, por lo que las bajas en plantilla (o salidas de la ocupación que no se traducen necesariamente en despidos) en la fase descendente del ciclo pueden ser mayores (generando con ello deseconomías sobre el sector público y los sistemas de Seguridad Social), al tiempo que, a medio plazo se propicia la disminución de las ventajas comparativas de la economía.

En el corto plazo la generalización de la flexibilidad puede suponer ciertas ventajas comparativas para las empresas que recurren a esta forma de organización de sus mercados laborales internos entendidos como los pro-

puso la escuela institucionalista (Doeringer y Piore, 1975). Menores costos laborales absolutos pueden permitir en el escenario más inmediato ganar cuota de mercado; es competir a través de los costos absolutos aprovechando las ventajas que ofrece, desde el punto de vista empresarial, la contratación temporal. Pero en un horizonte más dilatado, si los efectos sobre la productividad son los que se enuncian en los párrafos anteriores, la ganancia competitiva se iría perdiendo paulatinamente y acercando los costos laborales unitarios a los de los competidores que optan por incrementos de la productividad frente a costos laborales relativos más bajos. Porque aunque el efecto enunciado se centre en los sectores de servicios con menos absorción de trabajo cualificado, sus ineficiencias productivas se trasladan al resto del tejido económico.

Sin duda, la excesiva temporalidad que padece el mercado laboral español, en particular, propicia una mayor segmentación de dicho mercado, consolidando segmentos que se instalan en la rotación permanente y, expanden las áreas de marginalidad; razón que por sí sola habría de resultar suficiente para promover medidas para una mayor estabilidad en el empleo.

Pero, entonces, ¿por qué estas formas de contratación tienen una difusión sensiblemente más alta en el caso de España, por ejemplo, respecto a otros países de la Unión Europea? Se podría argumentar dos tipos de razones básicas:

- De un lado, está relacionado con la propia estructura productiva de esta economía, en la que sectores con un ciclo productivo de carácter fuertemente estacional tienen un peso relativo muy importante (hotelería, construcción, etc.).
- De otro, es producto de una determinada cultura empresarial todavía muy generalizada en el tejido productivo español, poco acostumbrada a la innovación y por tanto más pendiente de la evolución de los costos absolutos que de los costos relativos. De ahí que se registren los niveles más bajos de gasto en formación en las empresas o de gasto en I+D por parte de las propias empresas, en el contexto europeo (Martín, 1997). Este tipo de cultura es por tanto, propicia a la búsqueda de soluciones defensivas, más que progresivas.

Las implicaciones socioeconómicas de estos cambios en el mercado de trabajo bien pueden estar expresándose en una nueva forma de lo que en otro momento histórico hubiese sido leído como franca "marginalidad" pero que en nuestros días puede representar una característica no atípica del sistema. Si este razonamiento es válido, podría sugerirse que la temporalidad vendría a jugar un papel de funcionalidad con la actual fase de acumu-

lación capitalista semejante al que ha venido cumpliendo la llamada economía sumergida.³

3. La “nueva” apreciación de los fenómenos atípicos en los mercados de trabajo

El cambio en la valoración, desde ciertos ámbitos de decisión política y económica y de la academia, sobre los fenómenos observados en el mercado de trabajo, más allá de la pura existencia de niveles elevados de desempleo, respecto a las apreciaciones realizadas en la década de los setentas cuando estos fenómenos eran aún incipientes, viene a mostrar cómo las “excepciones” al modelo de regulación, que representaban los síntomas de su crisis, hoy han sido revalorizados como situaciones normales propias de las economías de mercado.

Por ejemplo, el análisis de la denominada *economía sumergida* fue uno de los temas que concentró especial atención en los ámbitos académicos durante la década de los setentas y la primera mitad de la década de los ochentas. Numerosos estudios, realizados desde muy diversos enfoques y ámbitos de las ciencias sociales, trataron de analizar la importancia cuantitativa de la economía sumergida, así como sus características, su dinámica y el papel que jugaba en el proceso de recomposición del modelo económico dominante tras la crisis de entonces. A partir de ese momento circulan tópicos acerca del fenómeno y sus efectos; muchos de ellos apoyándose en una base analítica que, cuando menos, está sujeta a múltiples críticas (Ruesga, 1988; Ruesga, Mora y Murayama, 1998).

En los discursos acometidos desde los ámbitos oficiales, el fenómeno de la actividad irregular ha constituido un cajón de sastre al que se le han atribuido bondades y maldades en función de la coyuntura política y económica imperantes. En ocasiones se ha utilizado para explicar problemas de desequilibrio fiscal y, en otras, ha sido un buen aliado para aliviar las gravosas cifras de desempleo. Lo mismo se ha argumentado como la quintaesencia de las carencias habidas en materia de competitividad empresarial, o bien se le ha dado empleo como arma arrojadiza para acusar de prácticas de “dumping social” a determinados espacios geográficos o empresariales (Ruesga, 1997).

Desde la ortodoxia de la ciencia económica, se ha interpretado el fenómeno como la constatación de las *perversiones* a las que se llega cuando

³ El término “economía sumergida”, puede entenderse como “informal” desde la perspectiva mexicana, aunque para los analistas europeos ambos términos no son exactamente coincidentes. Al respecto véase Ruesga (1988).

se limita —a través de la intervención reguladora— el libre funcionamiento de los mercados.

Esta última perspectiva nos lleva a considerar una nueva cara del fenómeno: la dificultad creciente de establecer, dadas las tendencias de la economía internacional durante los lustros más recientes, una clara diferenciación entre las actividades sumergidas y las formales. Esto es, ya que la norma vigente es externalizar un conjunto de costos que a lo largo de la década de los setentas se internalizaron —nos referimos a las cargas provenientes de la regulación, al Estado de Bienestar, etcétera—, el escenario internacional se caracteriza por modelos de relaciones laborales mucho menos reguladas que entonces, lo cual diluye la delimitación de la economía sumergida y la hace funcional —ya no sólo en términos de proveer una respuesta anticíclica— con la fase actual del desarrollo capitalista. Esa sería una de las conclusiones relevantes sobre el tema en la actualidad.

De esta forma, si hasta hace unos años la economía sumergida aparecía como un pivote de evasión de impuestos, fraude fiscal o incumplimiento de normas de índole laboral, hoy la externalización de costos reduce la presión para subsanar tales riesgos y quizá, al menos desde el punto de vista de la legitimidad del discurso imperante, los factores negativos se reducirían a los efectos perniciosos sobre el medio ambiente, dejando al margen valoraciones sobre la equidad o cohesión social.

Desde este punto de vista, también puede explicarse la disminución del interés gubernamental para entender y abordar el fenómeno de la economía sumergida. Si a mediados de los años ochenta el interés se centraba, pretendidamente, en reincorporar la economía oficial a los sectores donde se ubicaban las actividades sumergidas, con el paso del tiempo lo que se observa son políticas económicas que, involucrando a los distintos agentes sociales, se orientan en otra dirección: desregular el mercado formal, interiorizando las condiciones de la economía sumergida.

Además, si bien la economía informal se concentraba hace dos lustros en sectores donde, por ejemplo, la actividad femenina era representativa, actualmente puede involucrar, con su institucionalización, al sector más dinámico, el de servicios, y a los colectivos de hombres de mediana edad. Ahora bien, es posible advertir que mientras las tendencias dominantes de la economía mundial prevalezcan, en el sentido de que las disputas por el reparto de la renta trascienden fronteras sin que se establezca un marco de regulación *ad hoc* y mientras se eliminan sucesivamente costos de los procesos productivos más intensos en trabajo en los países centrales, lo que antes llamamos economía sumergida seguirá permeando las capas de la economía formal sin que necesariamente se ponga algún reparo en ello. Al contrario, bajo el manto de la perseguida eficiencia de nuestros días y del “necesario” abandono del denostado proteccionismo, será reivindicada

con nuevo nombre. La economía sumergida aparecería, así, como una nueva pieza que la mano invisible ha puesto sobre el funcionamiento del mercado. Lo que era anormal, visto desde el mirador de la década de los setentas, resulta a otras alturas una de las características básicas, por lo tanto normal, en otro modelo: el de la liberalización de las relaciones económicas en sus distintas escalas a nivel global.

Así pues, el fenómeno de la economía sumergida se convierte en una especie de avanzadilla, configurada en el tejido productivo tradicionalmente menos afectado por el entramado de instrumentos reguladores, de lo que a lo largo de los ochenta y después constituirá la respuesta institucional a la crisis del modelo de regulación.

El caso de la contratación temporal de igual manera podría inscribirse dentro de esta estrategia desreguladora en tanto reduce a cero el costo del despido. La eliminación “camuflada” del precio del despido a través de este mecanismo sería, según sus impulsores, la llave para aumentar el número de contratos, por incoherente que ello pueda aparecer a otras luces la afirmación de que a mayores facilidades de despedir la respuesta será un aumento del número de empleos.

Como se ha visto en el caso español, la introducción de la figura del contrato temporal no se ha traducido en más empleos pero sí, como resulta obvio, en un ritmo de contratación más acelerado. Para ciertos sectores de la población activa, cuya actividad laboral discurre en empleos temporales, difícilmente llegaría a materializarse la trayectoria ascendente de ingresos y productividad a lo largo de su ciclo activo. Por lo tanto, el “tener trabajo” tiene una connotación significativamente distintiva a lo que implicaba hace un cuarto de siglo, sobre todo si se atiende a las comparaciones habidas entre ambos periodos en lo que hace a la calidad de los empleos (Tilly, 1997). De forma esquemática podría decirse que, dados los vertiginosos cambios ocurridos a partir de la crisis del modelo de regulación laboral hasta el impulso de la flexibilización, a la tradicional dualidad de ocupados y empleados se le suma un continuo de dualidades que diferencian, en función de las características de la demanda, la situación de la oferta de trabajo.

En este sentido, también resultaría factible aventurar que las transformaciones ocurridas en el mundo del trabajo pueden estar superando ya el acervo de categorías propuestas por distintas escuelas del pensamiento económico, como las del estructuralismo de las décadas de los sesentas y setentas, y que incluso los métodos de medición y análisis se van quedando rezagados ante la difusión de estrategias de desconcentración productiva de las empresas o de externalización de costos laborales.

4. El campo de las políticas

De cara al elevado nivel de desempleo, y sobre todo a partir del Libro Blanco –o informe Delors, como fue posteriormente conocido–, las políticas orientadas al mercado de trabajo en el ámbito europeo han tendido a privilegiar las medidas activas –formación, por el lado de la oferta en primerísimo lugar; exenciones fiscales, por el lado de la demanda para la creación de empleos–, al tiempo que se abandona paulatinamente la valoración sobre la viabilidad de las medidas pasivas –léase seguro de desempleo.

Asimismo, mientras se entienda que el problema del desempleo es un problema del mercado de trabajo y no un resultado de lo que ocurre en el conjunto de la economía, las políticas desarrolladas afectarán sobre todo a los marcos de regulación de los mercados de trabajo. Estas actuaciones están acompañadas por políticas antiinflacionarias, o restrictivas, que de hecho tienden a deprimir la demanda de trabajo, lo cual, amén de plantear una contradicción sustancial tanto en los fines como en los medios de las políticas en su conjunto, viene a limitar los avances que en el campo del empleo puedan darse desde los cambios suscitados por las políticas orientadas al mercado de trabajo.

La orientación de las políticas laborales se apoya en un diagnóstico básico: el desempleo es un problema de carácter estructural debido al acelerado cambio técnico; de ahí que una meta explícita de las políticas sea aumentar las cualificaciones de los trabajadores tanto para mejorar la productividad del trabajo como para incrementar sus posibilidades de empleabilidad, a escala individual.

Cabe comentar que frente a esta apuesta europea, que llega a implicar hasta el 1.5 por ciento del PIB en algunos países miembros de la UE, se ha señalado que, en términos rigurosos, el desempleo estructural en Europa es muy bajo –esto es, pensando en los términos de los desajustes medidos por Beveridge (1955), dado que hay un aumento en el cociente de las tasas de desempleo sobre puestos de trabajo vacantes– y, entonces, buena parte del fenómeno del desempleo queda sin explicación desde el diagnóstico imperante (De Juan, 1994).

Asimismo, si bien las políticas activas, en particular la formación profesional, tienden a encuadrarse en una lectura que atribuye los orígenes del desempleo al rezago de las cualificaciones de la oferta frente a los requerimientos de la demanda, dicha situación resulta difícil de constatar empíricamente (Bean y Pissarides, 1994; Blanco, 1997; Castillo, Jimeno y Licandrio, 1998). Ahora bien, por el lado de la demanda, la creación de estímulos a la contratación que a su vez posibilite aumentos en la productividad del trabajo podría inscribirse dentro de las directrices de política de

mercado de trabajo prevalecientes en Europa. Pero, ciertamente, esta segunda veta ha sido hasta el momento menos explotada e incluso, su legitimidad llega a ser cuestionada en tanto se adelanta que puede trastocar las condiciones de la libre competencia que el mercado requiere.

Al respecto, vale señalar que, por supuesto, la intervención pública implica una alteración de las reglas que serían estrictamente las del mercado. Ese es, sin más, su objetivo. Y, muy a menudo, incluso esas intervenciones tratan de corregir los fallos o imperfecciones de funcionamiento de los mercados reales. De cuál sea el objetivo y de la legitimidad y validez desde el punto de vista económico depende la viabilidad de determinadas intervenciones públicas. Es decir, cualquier intervención de las Administraciones Públicas, en un sentido u otro, por el lado de los ingresos o por el lado de los gastos, altera las condiciones de competencia de los mercados en los que opera. De hecho, cuando se modifica la legislación sobre contratación, permitiendo que se expanda la temporalidad, se está dando pie a cambios sustanciales en el mercado de uno de los recursos básicos, el trabajo, y, por tanto, se vienen a alterar las condiciones de competencia de las empresas, que habrán de posicionarse ante la nueva situación creada con el cambio legislativo.

En concreto, los mercados de trabajo europeos vienen funcionando con intervenciones públicas destinadas a la contratación de los colectivos menos favorecidos, como los jóvenes, las mujeres, los discapacitados o los desocupados de larga duración (Alvarez, 1997; Sáez, 1996 y 1997). Se trata de políticas de “discriminación positiva” que no buscan sino corregir las muy documentadas imperfecciones del mercado. En esa lógica se inscribe una política orientada a la motivación de la contratación fija o indefinida, sin que ello implique una alteración fundamental con los principios de competencia de las economías de mercado de la Unión Europea. Por el contrario, se trata de una política que incentiva la igualdad de oportunidades para las empresas, pues el empleador que opta por la contratación indefinida está asumiendo un riesgo adicional (el del potencial costo del despido) que le implica un *handicap* respecto a quien opta por la contratación temporal. Estamos, entonces, ante un escenario en el que se motiva la igualdad de oportunidades, no de resultados. Este instrumento, sin embargo, implica menos de la cuarta parte del gasto en políticas activas (Sáez, 1997).

No hay razón pues, para argumentar que la intervención del lado del gasto (las características del mismo) ha de alterar más o menos los mercados sobre los que incide que otros tipos de políticas que discriminan ante la contratación por el sector público (por razones técnicas o medioambientales, por ejemplo). La discriminación por razones de orden social (y en este caso no son sólo argumentos de orden social pues ya

hemos hecho un recorrido analítico desde el punto de vista de la eficiencia económica que el ritmo de crecimiento de la productividad del trabajo viene a determinar) resulta tan válida, si es asumida por la sociedad, por supuesto, como cualesquiera otro motivo. Al economista, en todo caso le preocupa que la aplicación de tal medida se lleve a cabo con la eficacia (logro del objetivo) y eficiencia posible (menor gasto para alcanzar las mismas cuotas del objetivo previsto).

Otro argumento de los que se esgrime frente a este tipo de instrumentos puede tener una lectura contraria. Se argumenta que primar la contratación de empresas con mayor nivel de estabilidad en el empleo puede “falsear” el libre funcionamiento de los mercados. Sin embargo, la interpretación puede ser la opuesta: se trataría de restablecer las condiciones de equidad –libre concurso– en el acceso al mercado de los concursos públicos al primar a aquellas empresas que en términos de costos –laborales– soportan una suerte de competencia “desleal” de aquellas otras que operan con costos laborales absolutos inferiores a través del recurso a una mayor temporalidad en sus plantillas (formaría parte de la tradicional acusación de los países nórdicos respecto a las mediterráneas prácticas de “*dumping social*”).

En síntesis, desde el punto de vista del diseño y la gestión de la política económica, hay que tener en cuenta que:

- Los instrumentos utilizados discriminan (en positivo o en negativo) para alcanzar determinados objetivos y por tanto alteran las condiciones de partida de los mercados.
- Que los instrumentos pueden tener un carácter positivo: si cumplen, premio (subvención o desgravación fiscal) o negativo: Si no cumplen, penalización –discriminación– (criterios ambientalistas, técnicos, cláusulas sociales, etcétera).

Siempre que los criterios sean generales y no estén definidos para favorecer a una empresa concreta respecto a otra, son tan válidos unos como otros. Una vez definido el objetivo se trata de elegir el instrumento que permita llevar a cabo esa política con mayor eficacia y mayor eficiencia, teniendo en cuenta, eso sí, otros posibles objetivos sobre los que la aplicación de tales medidas incida (política fiscal o presupuestaria en general, etcétera).

Es decir, una reglamentación de la intervención pública que no dé lugar a lecturas *ad hoc*, para alguien en particular y que, por tanto reúna las suficientes garantías de objetividad, generalidad y difusión, de modo tal que todos los agentes económicos puedan adaptarse a ella si así lo desean o les parece oportuno.

Este tipo de actuaciones, incipientes aún en la práctica, podría dar lugar a enfrentar los problemas no sólo de desequilibrio evidente en los mercados de trabajo europeos.

Si bien es cierto que un escenario caracterizado por la ausencia de instrumentos para ejecutar la política económica y la imposibilidad de recurrir a modificaciones en el tipo de cambio —como el de la Europa de la moneda única— introduce restricciones para actuar incentivando la demanda en su dimensión agregada, nada impide que se actúe sobre ésta de forma selectiva, en determinadas funciones y sectores. De modo adicional, aparecen nuevas oportunidades de actuación a favor del crecimiento del empleo en un horizonte deflacionista y de bajos tipos de interés.

El riesgo de *shocks* asimétricos en el espacio de la moneda única, que habrían de trasladarse a los países comunitarios menos desarrollados en términos de ajustes a la baja en el volumen de empleo, puede ser cubiertos, o al menos amortiguado, con una política presupuestaria de carácter supranacional y de carácter redistributivo y compensatorio, lo cual, obviamente, significa alterar el *statu quo* político dentro de la Unión a favor de un presupuesto comunitario más abultado, nutrido con recursos nacionales que se aportan bajo criterios fiscales de carácter progresivo.

Es más, habría que tener en cuenta también en esta dirección que las políticas de liberalización de algunos mercados de servicios y de la defensa de la competencia pueden tener, al menos en el corto plazo, un efecto depresivo sobre el nivel de empleo. Y este efecto puede ser mayor precisamente en aquellos países donde las condiciones competitivas son inferiores.

Pero hay además otros escenarios europeos en los que se podrían promover esfuerzos comunes. Una política de empleo de alcance comunitario es posible más allá de las reducidas actuaciones que vienen desarrollando los fondos estructurales y, en particular, el Fondo Social Europeo. En este sentido sería posible sentar las bases de una política que promueva la reducción de jornada de forma simultánea en todos los países comunitarios (Jáuregui, 1997; Ruesga y Murayama 1999). De este modo se limarían las reticencias nacionales derivadas de posibles alteraciones de la posición competitiva de cada país/empresa con respecto al entorno que pudieran deducirse de reducciones unilaterales por Estados.

Y, de manera adicional, cabe la opción política de fomentar los llamados nuevos yacimientos de empleo (Cachón, 1997) que ya se establecieron, desde 1998, en Francia con el regreso de los socialistas al Eliseo. Consisten en el impulso, desde el sector público, de ciertas actividades no extendidas aún y que están al margen del mercado, sobre todo en el sector servicios, que por sus características no son susceptibles de ser desplazadas por la competencia —en particular los servicios personales, por ejemplo

a la población de la tercera edad— y que, por ello, pueden constituir una nueva fuente de empleo en los mercados de trabajo europeos.

Por supuesto, estas opciones están enfocadas a hacerse cargo del desempleo tal y como hoy se presenta, en un horizonte temporal preciso, es decir, que su orientación implica un carácter amortiguador de los efectos que el cambio económico en su conjunto genera. Pero la reversión, drástica y a largo plazo, de desempleo, se debe buscar dentro de la órbita de las empresas europeas, sobre todo en un impulso a su capacidad de innovación de productos y dentro de un contexto económico que haga posible, más allá de las medidas orientadas al mercado de trabajo, esa capacidad.

Bibliografía

- Alvarez, C., (1996): "Políticas activas de creación de empleo y colectivos desaventajados", en *Economistas*, núm. 70, Colegio de Economistas de Madrid, Madrid, págs. 23-32.
- , (1998): "Nuevos retos para las políticas activas de empleo", en *Economistas*, núm. 77, Colegio de Economistas de Madrid, Madrid, págs. 286-295.
- Barr, N. (1987): *Economics of the Welfare State*, Oxford University Press, London, 1987.
- Bean, Ch. y Pissarides, Ch. (1994): "Escaseces de cualificaciones y desempleo de equilibrio en Gran Bretaña", en Padoa, F. (Comp): *Desajuste y movilidad del trabajo*, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.
- Becker, G. (1964): *Human Capital, A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*, Columbia University Press, New York.
- Beveridge, W. (1955), «Full Employment in a Free Society» en Ebenstein, M.W. (ed), *Modern Political Thought*, Rinehart & Co., Nueva York.
- Blanco, J.M. (1997): "Comentarios acerca del desajuste educativo en España" en *Papeles de Economía Española*, núm. 72, Madrid.
- Blaug, M., (1981): *Educación y empleo*, Instituto de estudios económicos, Madrid.
- Boyer, R. (coord.) (1986): *La flexibilidad del mercado de trabajo en Europa*, Colección Economía del Trabajo, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- Bowles, S. y Boyer R. (1995): "Wages, aggregate demand, and employment" en Epstein, G. y Ginitis, H.: *Macroeconomic Policy after the Conservative Era*, Cambridge University Press, Cambridge.

- Cachón, L. (1997): "A la búsqueda del empleo perdido: los nuevos yacimientos de empleo" en: Ruesga, S., Salas C y Resa C. (comp.), *Trabajo, mercado y sociedad, Sistema* núm. 140-141, Madrid, noviembre
- Castillo, S., Jimeno, J.F. y Licardio, O. (1998): *Employment segmentation, labour mobility, and mismatch: Spain, 1987-1993*, FEDEA, Documento de trabajo 98-04, Madrid.
- Comisión de las Comunidades Europeas (1993): *Crecimiento, competitividad, empleo*, CCE, Bruselas.
- , (1997): *El empleo en Europa*, Comisión Europea, Bruselas.
- , (1998): *EC Economic Data Pocket Book*, Comisión Europea, Bruselas.
- De Juan, O. (1996): "Teorías sobre el empleo y el desempleo. ¿Explica alguna teoría la elevada tasa de paro española?", en Oscar de Juan Asenjo, *El desempleo en España, tres ensayos críticos*, Universidad de Castilla-La Mancha, Cuenca.
- Doeringer P. B. y Piore, M. J. (1975): "Unemployment and the Dual Labor Market", en *The Public Interest*. Versión castellana en Toharia (1983).
- Eatwell, J. (1993): "Employment on a World Scale", in Eatwell, J., *Global Unemployment*, M.E. Sharpe, London.
- Eurostat (1997): *Europa en cifras*, CCE, Luxemburgo.
- Gonnot, J.P. (1995): "Demographic changes and the pension problem: evidence from twelve countries", en J.P. Gonnot, N. Keilman y C. Prinz (eds.), *Social Security. Household and Family Dynamics in Ageing Societies*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht.
- Hobsbawm, E. (1994): *Age of extremes, the short twentieth Century*, Abacus, London.
- Jáuregui, Ramón (1997): ¿Repartir el trabajo? La respuesta vasca" en Ruesga, S., Salas C y Resa C. (comp.), *Trabajo, mercado y sociedad, Sistema* núm. 140-141, Madrid.
- Krugman, P. (1994): *Peddling prosperity: economic sense and nonsense in age of diminished expectations*, W.W. Norton, New York.
- Marglin, S. (1991): "Lessons of the Golden Age: An Overview", in Marglin, S. and Schor, J.: *The Golden Age of Capitalism*, Claredon Press, Oxford.
- Martín, C. (1997) «El mercado de trabajo español en perspectiva europea: un panorama», en *Papeles de Economía Española*, núm. 72, Madrid.
- Oficina Internacional del Trabajo (OIT), (1994): *El trabajo en el mundo. 1994*, OIT, Ginebra.

- Oficina Internacional del Trabajo (OIT), (1995): *El trabajo en el mundo. 1995*, OIT, Ginebra.
- Ruesga, S. (1988): *Al otro lado de la economía. Cómo funciona la economía sumergida en España*. Pirámide, Madrid.
- , (1997): "Dumping social y empleo en la fortaleza europea" en: Raúl Heras y Ramón Tamames (eds.), *Anuario El Mundo*, Unidad Editorial, Madrid.
- , García Mora, A., Murayama, C. (1998) "Economía sumergida" en Tezanos, J.F. (comp.): *Nuevas tendencias sociales*, Sistema, Madrid.
- , y Murayama, C. (1999): "El reparto de trabajo: hacia las 32 horas en cuatro días a la semana" en *Temas para el debate*, núm. 50, Madrid.
- , y Murayama, Ciro . (1998): «Desempleo: derechas e izquierdas tropiezan con mismo fantasma en Europa», en *Etcetera*, núm. 263, México.
- , y Van der Laan, L. (edits.) (1998): *Institutions and Regional Labour Markets In Europe*, Averbury, London.
- , y Van der Laan (1997): "El mercado de trabajo en la Unión Europea", en: Ruesga, S., Salas C y Resa C. (comps.), *Trabajo, mercado y sociedad, Sistema* núm. 140-141, Madrid.
- , y Resa C. (1997): "Regulación-desregulación de los mercados laborales: el debate eficiencia versus equidad" en Tezanos J.F. et al (eds.), *Tendencias de Futuro en la Sociedad Española*, Editorial Sistema, Madrid.
- Sáez, F. (1996): "Las políticas de empleo y del mercado de trabajo en Europa: una visión general", en *Economistas*, núm. 70, Madrid.
- , (1997): «Políticas de mercado de trabajo en España y en Europa», en *Papeles de Economía Española*, núm. 72, Madrid.
- Schultz, T.W. (1961): "Investment in human capital", in *American Economic Review*, vol. 51, págs. 1-17.
- Tilly, C (1997): "Buenos y malos empleos en los Estados Unidos al final del milenio", en Ruesga, (comp.), *Trabajo, mercado y sociedad, Sistema* núm. 140-141, Madrid, noviembre.
- Toharia, Luis, (1997): *Spain, Labour market studies*, European Comission, Bélgica.

Resumen

En este texto se analizan las tendencias generales de los mercados de trabajo europeos y de las políticas económicas que, desde distintas construcciones teóricas o posturas políticas, se esgrimen para revertir el extenso problema del desempleo, problema central en el ámbito laboral europeo.

Santos M. Ruesga

Catedrático de Economía Aplicada en la Universidad Autónoma de Madrid. Ciro Murayama es economista por la UNAM y realiza estudios de posgrado en España como becario del CONACYT.

TRABAJO DE TIEMPO PARCIAL, EMPLEOS DE BAJOS SALARIOS Y LUCHA DE CLASES EN LOS ESTADOS UNIDOS

Chris Tilly

Abstract:

Drawing on the experience of the victorious UPS strike, where the central issue was the labor conditions of part time workers, the author discusses the possibilities of a renewed collective action among the US working class. The author highlights the relevance of the fight against lousy jobs (bad pay, reduced benefits and labor instability) in the reorganization process of the US labor movement.

Introducción

En 1997, 200 000 trabajadores sindicalizados de la empresa de mensajería United Parcel Service (UPS) se fueron a la huelga, haciendo de la creación de empleos de tiempo parcial y escasa paga el tema central de discusión. Después de varias semanas de protestas masivas, arrestos y batallas en los medios de comunicación, para sorpresa de todo el sindicato de transportistas (conocido en los EU como los Teamsters) derrotó al gigante empresarial UPS. Al finalizar la huelga, los editorialistas del *Wall Street Journal* ofrecieron un comentario que minimizaba el triunfo sindical:

Todo mundo habla de que el arreglo con UPS fue un gran triunfo para el Trabajo Organizado, pero por favor cuéntenos entre los escépticos. A nosotros nos parece que el mayor ganador es el estilo Dick Morris de política moderna con frases pegajosas impulsadas por encuestas de opinión. Lo que hicieron los Teamsters fue, en esencia, tomar prestados los

métodos del gurú de campaña presidencial de Clinton y aplicarlos a una huelga. Hicieron encuestas y buscaron un enfoque de grupo hasta que encontraron un tema que el público parecía gustar –la supuesta injusticia del “trabajo a tiempo parcial”... Entonces despacharon a voceros bien entrenados para insistir cada día en las ondas de radio y televisión con este tema... Lo que esta huelga ha revelado más que nada es la paradoja del moderno poder de los sindicatos: Su peso político ha aumentado al tiempo que su influencia en la economía privada se ha debilitado... Pero eso no puede durar... Las fuerzas económicas que han debilitado a los sindicatos y reforzado a la economía de los EU desde 1980 continúan en movimiento... Así que la AFL-CIO debe disfrutar su triunfo sobre UPS... No habrá muchos más .¹

Hay mucho que reflexionar de esta mofa del movimiento laboral. Sin embargo, me quiero concentrar en un punto en particular: Tal como lo hace notar el *Wall Street Journal*, los Teamsters usaron el asunto de los trabajos de tiempo parcial para exitosamente movilizar apoyos a la huelga. Pero de hecho, el trabajo de tiempo parcial como porcentaje de la fuerza de trabajo no ha crecido desde fines de la década de los ochentas y cuatro de cada cinco trabajadores de tiempo parcial afirman que **quieren** trabajar pocas horas. ¿Por qué entonces el tema del trabajo de tiempo parcial tuvo tal efecto movilizador?

La respuesta que la percepción popular del problema de los trabajos de tiempo parcial se nutre de una ansiedad mas amplia y profunda en relación con la calidad del trabajo. La preocupación principal no son las horas de trabajo; sí lo son los salarios, las prestaciones y la estabilidad. Junto a una nueva voluntad de considerar estrategias colectivas para obtener mejores empleos, esta ansiedad y miedo profundamente sentidos pueden formar la base de un contrataque del movimiento laboral para recuperar lo que ha perdido en las ultimas dos décadas.

1. El trabajo de tiempo parcial: Los hechos

Por mas de diez años, UPS ha cambiado rápida y decisivamente hacia una fuerza de trabajo de tiempo parcial. Los trabajadores de tiempo parcial formaban el 42 por ciento de los empleados de UPS en 1986, y el 60 por ciento diez años después, de acuerdo a los *Teamsters*.² Esto hace de UPS

¹ Wal Street Journal, “Little Big Labor”, Agosto 21, 1997.

² International Brotherhood of Teamsters, Departamento de Investigación “Medio trabajo no es suficiente. Como el cambio a un mayor empleo de tiempo parcial socava los buenos empleos en UPS,” Junio 1997. La administración de UPS afirma que sólo el 57 por ciento de su fuerza de trabajo es de tiempo parcial, pero eso no cambia la tendencia básica.

un empleador excepcional en los Estados Unidos. En conjunto, poco menos de uno de cada cinco trabajadores de los Estados Unidos trabaja a tiempo parcial –casi lo mismo que hace diez años (aunque sustancialmente más que en la década de los sesentas y setentas). El empleo de tiempo parcial aumentó durante la recesión al inicio de la década de los noventas, como ocurre en cada recesión económica (y ocurrirá en la siguiente) pero cayó al recuperarse el crecimiento. Más aún, como se hizo notar anteriormente, la mayor parte de los trabajadores de tiempo parcial han elegido esa situación. Sólo uno de cada cinco está en esa circunstancia en forma involuntaria. El porcentaje de trabajadores de tiempo parcial que busca un trabajo de tiempo completo, crece en las recesiones, pero nunca ha sido la mayoría de la fuerza de trabajo tiempo parcial.³

Todas estas afirmaciones están basadas en cifras de encuestas levantadas por el Departamento de Estadísticas Laborales de los EE.UU. (BLS, por sus siglas en inglés). ¿Acaso desorientan estas estadísticas? Sí, de alguna manera. El BLS sólo contabiliza a una persona como trabajador de tiempo parcial; si labora menos de **un total** de 35 horas por semana en todos los empleos pagados.

Esto deja de lado las ocupaciones múltiples, ya que la gran mayoría de los segundos empleos son de tiempo parcial. Quienes tienen varios empleos representan cerca del cinco por ciento de la fuerza de trabajo, un nivel casi nunca registrado con anterioridad, pero también esto ha cambiado poco a partir de fines de la década de los ochentas (de hecho, ha disminuido un poco). El BLS cambió la definición de tiempo parcial involuntario en 1994, clasificándolos como involuntarios sólo si están dispuestos inmediatamente a trabajar tiempo completo –transformando así a un millón de trabajadores del estatus de trabajadores involuntarios de tiempo parcial a trabajadores voluntariamente en esa situación (la cantidad de gente en esa condición puede parecer mucha, pero solo representa el uno por ciento de la población económicamente activa).

Básicamente, los problemas del empleo a tiempo parcial son los mismos de siempre. Los empleos a tiempo parcial son empleos de segunda clase, con independencia de si quienes están en esta situación lo están en forma voluntaria o no. El salario promedio de tiempo parcial es casi la mitad del promedio percibido a tiempo completo. Esto vale en particular para UPS, donde el salario inicial de un tiempo parcial se congeló en 8 dólares por hora a partir de 1982 hasta el nuevo contrato firmado a raíz de

³ Una discusión más extensa sobre las características del trabajo de tiempo parcial, así como de las fuentes para su estudio se encuentran en Chris Tilly, *Half a Job: Bad and Good Part-Time Job in a Changing Labor Market*, Temple University Press, Filadelfia 1996.

la huelga. La proporción de trabajadores a tiempo parcial que reciben prestaciones médicas de sus empleadores, es en una cuarta parte de la proporción de trabajadores de tiempo completo que gozan de esos beneficios (aunque en el caso de UPS, al igual que en muchas empresas sindicalizadas, los sindicatos han logrado paquetes de prestaciones relativamente generosos para los trabajadores de tiempo parcial).

Casi cuatro millones de trabajadores de tiempo parcial preferirían puestos de tiempo completo, pero están condenados a jornadas menores. Hay además un problema menos conocido: casi igual número de trabajadores de tiempo completo preferirían puestos de **tiempo parcial** pero tienen horario de tiempo completo, y están imposibilitados para tener la flexibilidad de horario que requieren por razones familiares o personales.

2. ¿Confusión temporal?

A pesar del poco cambio ocurrido en el alcance y la naturaleza misma del trabajo a tiempo parcial, la preocupación en torno a él claramente ha crecido. Una clave importante del porqué esto ha ocurrido se encuentra en la confusión generalizada entre el empleo temporal y el empleo de tiempo parcial. Alec Levenson, un economista del Instituto Mileken de California, deplora el hecho de “con frecuencia quienes trabajan de tiempo parcial se meten en el mismo saco junto con otros empleos ‘malos’, incluyendo los empleos temporales y contingentes”⁴ De hecho, he encontrado que los diversos tipos de personas, desde los grandes administradores hasta los reporteros de televisión, confunden los empleos temporales y los de tiempo parcial.

El trabajo temporal sí se expande con rapidez. Los puestos de trabajo de agencias de colocación temporal se han expandido en veinte veces desde el inicio de la década de los sesentas, al punto donde la empresa Manpower, Inc. emplea en el curso de un año, más gente que cualquier otra empresa privada en los Estados Unidos. Además, y a diferencia de los trabajadores de tiempo parcial, la mayoría de los trabajadores personales dice preferir un empleo permanente. Sin embargo, los trabajadores temporales representan solo el dos por ciento de la población ocupada. Añadiendo los contratistas independientes, los trabajadores por día y los trabajadores proporcionados por agencias de contratistas, este número crece hasta el once por ciento (un tres por ciento de los cuales también son de tiempo parcial).⁵

⁴ Alec R. Levenson, “Los tiempos parciales frecuentemente eligen pocas horas de trabajo,” *Los Angeles Times*, 11 de Agosto, 1997; “Los empleos de tiempo parcial no son una tendencia,” *Boston Globe*, 13 de Agosto, 1997 (ambos artículos son los mismos bajo títulos distintos).

⁵ Ver U.S. Bureau of Labor Statistics. 1995. *Contingent and Alternative Employment Arrangements*, Report 900, Cuadro 5.

Pero hay algo más importante: todos los trabajos se están volviendo más “contingentes”: los empleadores desalientan las garantías de puestos de trabajo de por vida, diciendo a los trabajadores que sólo serán contratados según vayan siendo requeridos. Mientras ATT se preparaba para despedir a 40,000 trabajadores a principios de 1996, el vicepresidente de recursos humanos de esa empresa, James Meadows, dijo al *New York Times*, “La gente debe verse como trabajador por cuenta propia, como un vendedor que viene a esta empresa a vender sus destrezas”. Añadió: “En ATT, tenemos que promover el concepto de que la fuerza de trabajo es contingente, aunque la mayor parte de los trabajadores contingentes estén dentro de nuestras propias paredes” El observó que en vez de “trabajos” crecientemente más personas tenían “proyectos” o “campos de trabajo”, lo que lleva hacia una sociedad que crecientemente “no tiene puestos de trabajo pero no está sin trabajo”.⁶

Así que la alarma en el público respecto del empleo de tiempo parcial ¿es sólo una gran confusión, tal como nos quiere hacer creer el economista Levenson? No, de hecho la borrosa frontera que existe en la mente popular, entre el trabajo temporal y el de tiempo parcial si bien es técnicamente inexacta, refleja con bastante exactitud la realidad del mercado de trabajo. Casi un tercio de los empleados de agencias de trabajo temporal laboran menos del tiempo completo. Y los empleos de tiempo parcial de segunda clase típicamente no duran mucho —en parte debido a que los trabajadores no están satisfechos con estos puestos y los dejan. La naturaleza “temporal” del trabajo de tiempo parcial aparece claramente en el sector de comercio al menudeo, el mayor empleador a tiempo parcial en los Estados Unidos. Una cadena de tiendas de abarrotes de Nueva Inglaterra reportó una rotación de 116 por ciento en los puestos de tiempo parcial (lo que significa que cada año contratan más personas que los puestos de trabajo disponibles, para así mantener ocupados los puestos de trabajo)— diez veces más que al cifra correspondiente a los trabajadores de tiempo completo. En otra cadena, un administrador de alto rango de personal decía feliz: “Experimentamos una elevada rotación en los puestos de trabajo de tiempo parcial, lo que es una ventaja en términos de dólares y centavos, ya que realmente no queremos que tengan esas elevadas prestaciones [que se acumulan con el tiempo]”.⁷

La gente que confunde el trabajo temporal con el de tiempo parcial también reacciona a una verdad más profunda. Las ocupaciones de tiem-

⁶ Edmund L. Andrews, “No te vayas enojado, simplemente vete. Pueden ser buenos tipos en ATT al tiempo que cancelan 40 000 empleos”, *New York Times*, 13 de Febrero, 1996, D1-D10.

⁷ Las citas de los administradores provienen de entrevistas que llevé a cabo en 1987-1988, tal como se describe en Tilly, *op cit*.

po parcial, el empleo contingente y el achicamiento de las nóminas laborales son todos parte de un proceso más amplio de reestructuración de los empleos en los Estados Unidos. Estos diferentes aspectos tienen una temporalidad distinta y han golpeado a sectores diferentes de la economía. Pero tienen causas semejantes, y consecuencias negativas similares para las familias trabajadoras.

La causa fundamental de estos cambios es un giro en la estrategia gerencial frente a una presión competitiva en aumento. Las empresas le dan un giro especial a este cambio: en vez de garantizar un empleo de largo plazo con aumentos salariales regulares, las empresas han vuelto su atención a un paradigma de "empleabilidad" en el cual la paga está ligada al desempeño y un trabajo se percibe como un paso de corto plazo en una carrera de puesto en puesto. Lo que un empleo ofrece no es la estabilidad en el largo plazo, sino la oportunidad de mejorar la empleabilidad de largo plazo de una persona, aprendiendo nuevas habilidades y adquiriendo nuevas responsabilidades. De acuerdo a los sabios de las gerencias, esto no hace a los puestos de trabajo mejores o peores; simplemente son **distintos**, en respuesta un entorno corporativo cambiante que demanda más flexibilidad.⁸

Pero, mientras que hay algunos grupos de trabajadores —particularmente los que tienen mayor nivel educativo— se benefician del nuevo paradigma, las estadísticas globales revelan que el tránsito hacia la "empleabilidad" representa una pérdida neta para los trabajadores. Mientras que los retirados voluntarios —el verdadero brinco de empleo en empleo— han crecido, lo más dramático es el aumento en los retiros involuntarios. Las tasas de ceses permanentes en los Estados Unidos entre 1991 y 1993, años nominalmente de recuperación de una recesión leve, fueron más altas que durante los años de recesión profunda entre 1981 y 1993.⁹ A su vez, las tasas de reemplazo para el periodo 1980-1992 excedieron las tasas de pérdida de puestos de trabajo entre 1968 y 1979. Entre estos dos periodos, el porcentaje de personas no recontratadas se incrementó en un tercio, mientras que el porcentaje de quienes fueron despedidos se duplicó.¹⁰ El balance son malas noticias para el nivel de vida de los trabajadores. La

⁸ Hal Salzman, "The implication of corporate restructuring for workforce development strategies: 'Employability' vs. 'sustainable employment'." Documento de trabajo, Jobs for the Future, Boston, MA, 1996.

⁹ Henry S. Farber. "The changing face of job loss in the United States, 1981-1993". Documento de trabajo #360, Industrial Relations Section, Princeton University, Princeton, NJ, 1996.

¹⁰ Johanne Boisjoly, Greg J. Duncan, and Timothy Smeeding., "Have highly skilled workers fallen from grace? The shifting burdens of involuntary job losses from 1968 to 1992". Mimeo, University of Quebec, Rimouski, 1994.

mediana del salario real por hora para los trabajadores directos en los EE.UU. ha caído un trece por ciento desde 1973.¹¹ También han disminuido la disponibilidad de prestaciones médicas y los beneficios de pensiones.¹² Las personas que cambian de empleo frecuentemente ganan, en promedio, menos que quienes permanecen en el mismo empleo. La movilidad hacia arriba en el ingreso es cada vez menos común, mientras que las caídas en el ingreso se han generalizado.¹³ En resumen, la realidad de la "empleabilidad" es que en conjunto representa una estrategia empresarial de "mala calidad": disminuyendo los costos extrayendo más de los trabajadores a cambio de menos. Esta es la realidad subyacente que la gente reconoce cuando reacciona de manera tan fuerte frente al tema del trabajo a tiempo parcial.

3. ¿En quién confiar?

El "achicamiento salarial" de los Estados Unidos, como el ex Secretario del Trabajo Robert Reich lo llama, ha sentado las bases para un cambio en la opinión pública. En términos relativos, los confían menos en los empresarios y más en los sindicatos y en el gobierno. Este cambio de punto de vista **no** representa una súbita pérdida de la fe en las corporaciones de los Estados Unidos. La confianza se ha erosionado por décadas. El porcentaje de estadounidenses que reporta "mucho" confianza en las grandes empresas se ha deslizado de 55 por ciento en 1966, al 19 por ciento en 1975 y desde entonces se ha mantenido en ese nivel.¹⁴ Pero en esas mismas décadas, la confianza en los EU hacia los sindicatos y el gobierno ha declinado a un tasa igualmente rápida. Por supuesto que hay cantidad de razones legítimas para estas opiniones cínicas. La Guerra de Vietnam, Watergate, y las subsecuentes décadas de deshonestidad y corrupción gubernamental han minado la fe en el gobierno. Un sindicalismo de miras estrechas y la falta de democracia interna han debilitado el apoyo al movimiento laboral.

En un notable estudio, el economista Richard Freeman y el politólogo Joel Rogers, encuestaron a trabajadores respecto de sus puntos de vista

¹¹ U.S. Council of Economic Advisors. *Economic Report of the President 1997*. Washington, DC: U.S. Government Printing Office, 1997. Cuadro B-45.

¹² Ver Lawrence Mishel, Jared Bernstein, y John Schmitt. *The State of Working America. 1996-97*. M.E. Sharpe, Armonk, NY, 1997.

¹³ Ver Stephen J. Rose, *On Shaky Ground: Rising Fears about Income and Earnings*, Washington, DC: National Commission on Employment Policy, Reporte de Investigación 94-02, 1994; *Declining Job Security and the Professionalization of Opportunity*. Washington, DC: National Commission on Employment Policy, Reporte de Investigación 95-04, 1995.

¹⁴ Robert Samuelson, *The Good Life and Its Discontents*. Times Books Nueva York, 1995.

relativos a las relaciones laborales.¹⁵ Encontraron que una mayoría de trabajadores tenía las siguientes opiniones:

- “Si más decisiones relativas a la producción y a la operación fueran tomadas por los trabajadores, en vez de los administradores,” la empresa tendría “más fuerza frente a sus competidores” y “la calidad de sus productos y servicios” mejoraría.
- Sin embargo, los administradores no permiten más participación ya que esta amenazaría su poder.
- A quienes respondieron el cuestionario les gustaría tener una organización independiente de la administración que los representara a ellos y a otros trabajadores.
- ¡Sin embargo no les gustaría que a ellos los representara un sindicato!

El hecho de que los sindicatos pierdan la mayor parte de las elecciones se debe en parte a la fiera resistencia de los administradores, en parte debido a los esfuerzos organizativos inadecuados de los mismos sindicatos —pero tal como lo revela esta encuesta, también surge de una profunda desconfianza hacia los sindicatos como instituciones representativas. Una desconfianza semejante frente al gobierno ha alimentado repetidas revueltas contra los impuestos, comenzado con la Proposición 13 de California (un referéndum para recortar los impuestos a la propiedad) en 1979 y que continúan hasta el presente. Si uno no confía en que una institución responda a sus necesidades y deseos, ¿por qué darle cuotas o dólares de impuestos?

El problema, por supuesto es que la desconfianza —y la abstención de participar en el— gobierno y los sindicatos, en ausencia de otras instituciones que defiendan los intereses de los trabajadores, ha dejado a éstos últimos desarmados frente al capital. Hay aquí una asimetría fundamental. La desconfianza en las corporaciones de Estados Unidos no impide que estas funcionen: debido a las reglas de supervivencia en una economía de mercado, la gente debe continuar tratando a las empresas en tanto consumidores y trabajadores. Por otro lado, el retiro de la participación en el gobierno cede el control político a los empresarios y el retiro de los sindicatos se traduce en un colapso global del movimiento laboral.

Sin recurrir a políticas gubernamentales, ¿qué opciones tienen los trabajadores insatisfechos? ¿Acaso el enojo no expresado? Absolutamente: en una encuesta reciente, el 60% de los trabajadores reportó que no eran recompensados o reconocidos por un buen desempeño laboral, y una mayoría estuvo de acuerdo que el “bienestar de los trabajadores” era lo últi-

¹⁵ Richard Freeman y Joel Rogers, “Worker Representation and participation Survey: First Report of Findings,” London School of Economics and University Wisconsin Law School, diciembre 1994.

mo en la lista de prioridades de las empresas. “La respuesta ácida fue sorprendente,” comentó un vocero de la empresa consultora que llevó a cabo el estudio.¹⁶ La popularidad de la tira cómica “Dilbert,” que basa su humor en trabajadores cínicos que contienden con supervisores ineptos, utiliza esta vasta fuente de resentimiento. (Algunos administradores culpan al mensajero: un alto ejecutivo de una empresa, quejándose de problemas de moral en la empresa, exclamó, “Ese maldito Dilbert no ayuda para nada”). ¿Qué hay del robo y del sabotaje? En otra encuesta el 44 por ciento de los empleados en restaurantes y servicios de comida rápida reconocen que roban efectivo o mercancía. “La gente quiere igualar el marcador con sus empleadores” comenta Jerald Greenber, el profesor de ética en los negocios que llevó a cabo la encuesta.¹⁷

4. Nueva apertura a las respuestas colectivas

La respuesta a la huelga de UPS es evidencia de una nueva apertura hacia respuestas colectivas a los abusos empresariales. Una encuesta de la News Nightline (noticias nocturnas) de la ABC encontró que el 40 por ciento de los estadounidenses apoyaban a los *Teamsters* en su huelga, comparado con el 30 por ciento que apoyaba a la compañía: una encuesta de Fox News encontró una dispersión mayor de 44 a 27 por ciento.¹⁸ En ningún caso el apoyo de la opinión pública a los *Teamsters* fue abrumador, lo que es nuevo aquí es que una pluralidad favorecía a los trabajadores frente a los patrones en una huelga a nivel nacional. Probablemente esto no había ocurrido, si acaso, desde la huelga del carbón de los United Mineworkers en 1978. La actitud frente al involucramiento del gobierno en el lugar de trabajo también está cambiando. En la misma encuesta de Nightline. El 82 por ciento estuvo de acuerdo con que los trabajadores de tiempo parcial “deberían” recibir el mismo salario que un tiempo completo que desempeñe la misma actividad, y el 65 por ciento opinó que los trabajadores a tiempo parcial “deberían” recibir las mismas prestaciones de seguro médico.¹⁹ Por supuesto que el “deberían” no implica un apoyo a

¹⁶ Kerri S. Smith, “Study on worker attitudes is bad news for business,” *Rocky Mountain New*, 5 de noviembre, 1995, pág. 1R.

¹⁷ Emily Nelson, “Hot goods our just rewards?”, *World Week*, *Wall Street Journal*, febrero 6, 1996, pág. A1.

¹⁸ Christina Duff, “We are so attached to our UPS man, we feel for him,” *Wall Street Journal*, 14 de agosto, 1997, págs. A1, A6.

¹⁹ ABC News Nightline, “Part-time world- Are we all headed in tha direction?” ABC Transcript # 4231, August 12, 1997, p. 3.

una legislación al respecto. Pero el apoyo masivo al aumento en el salario mínimo que se aprobó en 1996 –apoyo que obligó a los Republicanos pro mercado libre a votar por el aumento salarial– muestra una predisposición a respaldar los actos gubernamentales respecto de la calidad de los empleos. En Massachusetts, una ley estatal obligando al pago igual y prestaciones proporcionales para los trabajadores temporales y de tiempo parcial que hacen trabajo igual está progresando, apoyada por la Campaña sobre el Trabajo Contingente (aunque la oposición empresarial puede bloquear la aprobación de la ley).

Algunos analistas empresariales vieron venir el cambio, Stephen Roach economista en jefe de Morgan Stanley escribió en octubre de 1995 un reporte intitulado “La respuesta de los trabajadores”:

Uno no se puede equivocar al suponer que una respuesta potencial puede surgir a partir de las fuerzas combinadas de la pérdida de empleos, contrataciones limitadas, salarios reales estancados y cambios adversos en la distribución del ingreso. Como yo lo percibo, a menos que los trabajadores estadounidenses comiencen a recibir su fracción “justa” del dividendo de la productividad, hay un riesgo creciente de tensiones económicas y sociales.... La así llamada mayoría de la opinión pública a favor de la reducción del déficit –y el desmantelamiento asociado de los gastos en prestaciones– está a punto de ser ahogado por una corriente de respuesta de los trabajadores. Los trabajadores quieren más, no menos.

Una razón clave para esta respuesta es que los trabajadores han aprendido de la experiencia de décadas de salarios estancados y una seguridad en el trabajo que se deteriora. Pero no es esa la única razón por la cual han cambiado las actitudes de los trabajadores. También contribuyen al cambio las mejoras en educación, organización y la discusión pública del tema del deterioro en la calidad de los empleos –así como por la aparición de propuestas de cómo enfrentarlo. En 1987, en una andanada temprana, la carta pastoral de los Obispos Católicos de los EU, “Justicia económica para todos”, mantenían la noción radical de que la economía debería estar organizada para servir a la gente, y que los sindicatos, el pleno empleo y la planeación económica eran necesarios para alcanzar este objetivo.

Algunos católicos conservadores como el ex-secretario del Tesoro William Simon estaban tan alarmados de que este documento infiltrara las parroquias de los Estados Unidos que escribieron una “contra pastoral” predicando el capitalismo del *laissez-faire* como la mejor esperanza para los pobres). Prominentes figuras públicas de un amplio espectro político –Jesse Jackson, H. Ross Perot, el ex-secretario del Trabajo Reich, Pat Buchanan, a veces has-

ta Bill Clinton y Bob Dole– levantaron el lema populista, denunciando los excesos de las corporaciones y anunciando su determinación de ayudar a las familias trabajadoras a mejorar su poder de negociación. Los sindicatos y las organizaciones comunitarias han estado insistiendo en estos puntos en decenas de miles de lugares de trabajo y comunidades. En muchos casos estos esfuerzos de base han sido invisibles a los ojos del público, pero ocasionalmente han existido algunas evidencias públicas. Por ejemplo, algunas coaliciones sobre “el salario remunerador” han atraído miembros de ACORN (una red nacional de grupos comunitarios), la AFL-CIO y otros han ganado leyes en algunas ciudades que obligan a las empresas que ganan contratos con las ciudades o rebajas de impuestos, a pagar un “salario remunerador” (típicamente 7.50 dólares por hora, cifra que un trabajador de tiempo completo necesita ganar durante un año para mantener a una familia de cuatro personas por encima de la línea de pobreza). Las leyes de salario remunerador han triunfado en Los Ángeles, Boston, Baltimore, y Milwaukee entre otros sitios.

Los *Teamsters* mismos, guiados por un grupo de reformadores en el momento de la huelga preguntaron a sus agremiados y encontraron que tanto los trabajadores de tiempo parcial como los de tiempo completo tenían un punto en común en cuanto a su malestar respecto de la falta de oportunidades laborales de tiempo completo y de la brecha salarial entre ambos tipos de trabajadores. El sindicato había estado presionando con esas demandas por años. En la negociación con UPS en 1993 se tocó el tema y se ganó un modesto compromiso de crear 500 nuevos puestos de trabajo de tiempo completo para ser cubiertos por trabajadores de tiempo parcial. En 1994, el trabajo de tiempo parcial fue el tema principal cuando 70 mil *Teamsters* hicieron huelga a los transportes de cortos recorridos que negocian en conjunto bajo el nombre de Trucking Management, Inc. El sindicato hizo la huelga para bloquear la conversión de puestos de tiempo completo en puestos de tiempo parcial, consiguió un considerable apoyo del público y logró sus demandas después de varias semanas de huelga. Dada la intransigencia de UPS, la huelga de 1997 era el siguiente paso lógico de esta secuencia. Desafortunadamente, poco después de la victoria en la huelga, el líder reformista de los *Teamsters*, Ron Carey fue removido del puesto debido a cargos de corrupción. En las elecciones de 1998 para la presidencia del sindicato *Teamsters*, a la sombra de estos cargos, el candidato reformista fue derrotado por James Hoffa Jr., de la vieja guardia. Los reformistas dentro del sindicato *Teamsters* siguen siendo fuertes, pero tuvieron un severo descalabro.

El que los *Teamsters* hayan hecho conciencia respecto del trabajo de tiempo parcial durante los últimos años ha jugado un papel importante para

cambiar la conciencia popular sobre ese tema. Sin embargo la manera en que plantean el problema del tiempo parcial está limitado por prejuicios masculinos y de trabajador directo. Durante la huelga de UPS, las pancartas de huelga a lo largo de los Estados Unidos afirmaban: “Unos Estados Unidos de tiempo parcial no funcionarán”. Pero el problema no es el tiempo parcial en si mismo, lo es el trabajo de tiempo parcial **de segunda clase**. Recordemos que la gran mayoría de los trabajadores de tiempo parcial—diecisiete millones de un total de veintiún millones— quieren trabajar de tiempo parcial. Otros varios millones de trabajadores de tiempo completo desearían jornadas de tiempo parcial, pero no tienen esa flexibilidad en sus lugares de trabajo. En pocas palabras, decenas de millones de personas—padres de niños pequeños, trabajadores viejos cerca del retiro, estudiantes de tiempo completo y otros— quieren trabajo de tiempo parcial. Mientras que es un problema serio el que algunos que buscan tiempo completo estén atrapados en ocupaciones de tiempo parcial, el problema mayor es que los que desean tiempo parcial sólo lo pueden conseguir en un paquete que típicamente incluye pocas o ninguna prestación, menores salarios y una seguridad laboral disminuida. Si el movimiento laboral quiere organizar las actividades de servicios desproporcionalmente pobladas de mujeres y jóvenes, los sindicatos tendrán que aprender a comunicarse con aquellos trabajadores que quieren trabajos de tiempo parcial al igual que con aquéllos que no los quieren. Hay que dar el crédito debido a los *Teamsters*, quienes en UPS no sólo negociaron la conversión de plazas de tiempo parcial a tiempo completo sino que también ganaron una reducción de un dólar por hora en la brecha entre los trabajadores de tiempo completo y los de tiempo parcial. Sindicatos tales como el Sindicato Internacional de Empleados en Servicios, y la Federación Americana de Empleados Estatales, Municipales y de Condados han llevado hacia adelante este punto en algunos contratos ganando para sus trabajadores la flexibilidad de moverse entre el trabajo de tiempo parcial y el de tiempo completo y viceversa, sin perder paga, prestaciones ni antigüedad.

Además de la amarga experiencia económica de las últimas dos décadas y de la conciencia que surge de muchos lugares, un tercer cambio, de corte más temporal ha modificado la opinión pública sobre lo que es posible hacer para mejorar los empleos. Este cambio es el desempeño actual de la economía de los EE.UU. con el desempleo cayendo a su nivel más bajo en veinticinco años y con un crecimiento económico constante a pesar de las dificultades económicas en virtualmente cualquier otro lugar del planeta. En medio de una escasez de trabajadores, los trabajadores tienden a ser más activos. En un artículo reciente del *Wall Street Journal* con el encabezado: “La venganza de Dilbert” afirma que, “El sube y baja del

poder se está inclinando de los patrones hacia los empleados”²⁰ Otro artículo reciente en una revista predice “más problemas para los patrones quienes ya luchan con un mercado de trabajo rígido.”²¹ De hecho, a partir de 1996, los salarios del quintil inferior de la fuerza de trabajo de los EE.UU., el cual se alejó más y más del promedio entre los setenta y el inicio de la década de los noventa, crecieron más aprisa que los salarios de los quintiles superiores.²²

Mucho del recién encontrado entusiasmo de los trabajadores tomó formas individuales: El artículo sobre la “venganza de Dilbert” se lamenta de la nueva voluntad de los trabajadores para demandar más salario y beneficios extra y para cambiar de empleo si uno no les satisface. Pero una escasez laboral también hace que los trabajadores estén más dispuestos a ir a la huelga (si están sindicalizados), para apoyar leyes como la de un aumento al salario mínimo que los cabilderos de los empresarios afirman reducirán el número de empleos, y tal vez hasta correr el riesgo de afiliarse a un sindicato.

Por supuesto que el efecto de una escasez laboral sobre la conciencia de los trabajadores es sólo temporal, Los Estados Unidos no pueden escapar indefinidamente de los efectos de la recesión económica global. La escasez laboral terminará, vendrá otra recesión y el sube y baja se inclinará de nuevo hacia los patrones. Esto no significa que la disponibilidad de los trabajadores para considerar nuevas soluciones al problema de los malos empleos terminará en forma abrupta.

Lo que significa es que el movimiento laboral debe tomar ventaja de lo podría ser un breve resquicio de oportunidad mientras que mantiene su fuerza y se prepara para algunos retrocesos cuando ocurra la recesión.

En la culminación de la huelga de UPS, el victorioso líder de los *Teamsters*, Ron Carey, declaró: “Los trabajadores estaban huyendo, pero ya no lo están. Esta huelga marca una nueva era.”²³ Por otra parte, el editor del *Wall Street Journal* citado al inicio de este artículo reviró, “La AFL-CIO debe disfrutar por todos los medios su triunfo sobre UPS. No habrá muchos más”. Ambos pronunciamientos son prematuros. El inesperado brote de apoyo a los huelguistas de UPS no es simplemente una respuesta al manejo de los *Teamsters* del tema del trabajo de tiempo parcial.

²⁰ Joann S. Lublin y Joseph B. White, “Dilbert’s revenge: Throwing off angst, workers are feeling in control of careers.” *Wall Street Journal*, 11 de septiembre, 1997, págs. A1, A6.

²¹ Bernard Wysocki, Jr. “The mixed blessings of low unemployment.” *Wall Street Journal*. 22 de marzo, 1999, pág. A1.

²² Lawrence Mishel, Jared Bernstein, y John Schmitt, “Finally, real wage gains.” Boletín breve # 127, julio 1998. Washington, DC: Economic Policy Institute. *Sence*, septiembre 1987, págs. 13-15.

²³ Steven Greenhouse, “A victory for labor, but how far will it go?” *New York Times*, 20 de agosto, 1997, págs. A1, A22.

La molestia respecto del trabajo de tiempo parcial refleja un miedo y un enojo más profundo y de mayor duración respecto de la calidad del empleo —en especial en el terreno del salario y de la estabilidad en el puesto de trabajo. Hay también evidencias de un cambio si bien frágil y limitado hacia el apoyo a soluciones colectivas —legislación y sindicación— a estos problemas laborales. Pero es prematuro decir que UPS fue un parteaguas. Más bien, representa la posibilidad de que el trabajo organizado tome la ofensiva, una oportunidad que sólo puede transformarse en realidad si el trabajo organizado y sus aliados redoblan sus esfuerzos organizativos.

Resumen:

El artículo discute la importancia de la huelga de los trabajadores de UPS y su triunfo para mejorar las posibilidades de acción colectiva entre los trabajadores de los Estados Unidos. Destaca la importancia que tiene la lucha contra los trabajos de mala calidad (bajos ingresos, prestaciones reducidas e inestabilidad laboral) en un proceso de reorganización del movimiento laboral en los Estados Unidos.

Chris Tilly

Profesor de desarrollo regional económico y social de la Universidad de Massachusetts en Lowell, es autor de *Half a Job: Bad and Good Part-Time Jobs in a Changing Labor Market* (Temple University Press, 1996) y de *Work Under Capitalism* (con Charles Tilly, Westview Press 1997). Es miembro del colectivo editorial de la revista *Dollars and Sense*.

OTRA FACETA DE LA DUALIDAD ECONÓMICA: TRABAJO Y EMPLEO PRECARIO EN EL MÉXICO ACTUAL

Carlos Salas P.*

Abstract

This paper discusses the recent evolution of employment, labor income and income distribution in Mexico. A tendency towards worsened employment conditions, a sharp drop in labor income and a growing gap in income distribution is sketched. It is also argued the reasons why unemployment rates are neither a good indicator of labor market conditions, nor of the overall economy growth. It ends up with a reflection on the social costs of an economic development strategy based on precarization.

Introducción

Entre 1991 y 1998 se añadieron a la fuerza de trabajo un poco más de 8 millones 230 mil personas, de manera que la población económicamente activa¹ creció a una tasa media anual del orden de 3.4%, la cual contrasta

* El autor agradece los comentarios de Teresa Rendón y de un lector anónimo y el auxilio en la elaboración de cuadros que proporcionó Julián Salas. Este artículo es un resultado parcial de una investigación apoyada por la Fundación John D. and Catherine T. MacArthur.

¹ En el artículo se usan en forma indistinta los términos población económicamente activa (PEA) y fuerza del trabajo. De acuerdo con las convenciones de la OIT, la fuerza de trabajo a ocupados y a quienes se encuentran en una situación de desempleo abierto (o involuntario). Se considera que alguien estuvo ocupado, si trabajó al menos una hora en un periodo determinado, al que se llama periodo de referencia (por lo general, de una semana). Una persona se considera en el desempleo abierto, si no trabajó durante el periodo de referencia y llevó a cabo una búsqueda activa de empleo (Hussmans *et al.*, 1990).

con la tasa del 2.4% correspondiente a la población en el grupo de edad entre los 15 y 64 años, que es donde se concentra el grueso de la fuerza de trabajo. Adicionalmente, la tasa de desempleo abierto se encuentra en niveles bajos y decrecientes, 2.3% al mes de julio de 1999, siendo este nivel de los más bajos observados desde 1992.

Las cifras anteriores, cuando se presentan desprovistas de cualquier cualificación o matiz frecuentemente son usadas para argumentar la solidez de la economía mexicana y las ventajas del modelo económico que se busca arraigar en el país. Tal es el mecanismo empleado en los informes de gobierno, o en los informes sobre el desempeño de la economía nacional producidos por las autoridades.

El argumento en que esto se basa es extraordinariamente simple (al tiempo que es simplista), ya que supone que la calidad de los empleos creados es la misma y además, que los problemas ocupacionales que existen en el país se manifiestan exclusivamente bajo la forma del desempleo abierto. Por tanto, cualquier aumento en el número de personas ocupadas y cualquier cambio a la baja en la tasa de desempleo son interpretados como una mejora de la situación laboral.

Algunos críticos de la política económica actual caen en ese juego de simplicidades y argumentan que los datos relativos al empleo están manipulados o que la definición de desempleo que se usa no es la correcta, y por lo tanto proponen ajustes a estos indicadores. Este juego interminable de cifras se convierte en el caldo de cultivo de frases marmóreas, como la de un antiguo secretario de Hacienda, quien calificó al desempleo en México como un mito genial.

El texto que tiene frente de sí el lector tiene como objetivo proponer una forma más precisa de evaluación del desempeño, en el ámbito del empleo, del modelo de economía centrada en el mercado externo, que se pretende persista en México hasta bien entrado el siglo XXI.

En el logro del objetivo central del artículo descansa en dos elementos. El primero es un análisis de las características de heterogeneidad de los puestos de trabajo, en la medida en que las cifras lo permiten. Para ello se usan el salario, las prestaciones, la duración de la jornada de trabajo, el tipo de empleo creado en las microunidades, y en la medida de lo posible, la estabilidad en el trabajo. El segundo es el examen de lo que significa el desempleo abierto en una economía con una elevada proporción de trabajo no asalariado. Para completar el análisis se discuten las relaciones entre el desempleo abierto y el aumento en el empleo generado en las microunidades.

El artículo está estructurado como sigue. En la primera sección se discuten algunas de las ideas asociadas a las nuevas condiciones laborales vigentes a escala mundial y en particular, en México. Una de ellas es la

flexibilidad laboral, tema sobre el cual hay opiniones encontradas, de manera semejante a lo que ocurre con el tema de los empleos creados en las unidades pequeñas.

En la segunda sección se presenta la definición estadística de desempleo abierto y se discute su pertinencia como un indicador del desempeño de una economía como la mexicana. Además, en esa misma sección se examinan la estructura y características del desempleo en México y se discute la relación existente entre microunidades y desempleo.

La tercera sección contiene un rápido recuento del desempeño de la economía mexicana entre 1991 y 1998 en cuanto a la creación de empleos y se muestran los principales rasgos de dualidad ocupacional, reflejo de una creciente polarización productiva. Aquí se presenta también un análisis de lo ocurrido en el terreno de la calidad del empleo, de las retribuciones y de la distribución del ingreso.

En la cuarta sección se encuentran las conclusiones más importantes del artículo y se discute la necesidad de una política económica alternativa como única vía para comenzar a enfrentar los problemas ocupacionales del país.

1. Nuevas condiciones laborales

La crisis en los principales países desarrollados durante la década de los setentas desató un proceso de lucha por mercados que condujo a muchas empresas a re-estructurarse (Peet, 1987). En este proceso de cambio y competencia la noción de "flexibilidad" se transforma en una palabra de uso común. Desde el punto de vista de los empresarios, muchos de los problemas que enfrentan se pueden ubicar en las rigideces producidas por los sindicatos y una legislación demasiado paternal (Armstrong *et al.*, 1991; Martin, 1998), lo que disminuye la posibilidad de competencia de las empresas en el nuevo entorno globalizado. Como respuesta a estas rigideces surgen, al menos tres significados distintos de la noción de "flexibilidad". La flexibilidad funcional, referida a la organización productiva; la flexibilidad de pago, referida a la competencia incrementada entre los trabajadores individuales por la vía de las formas diversas de retribución laboral; y la flexibilidad en el empleo (a veces conocida como flexibilidad numérica) que se refiere a la fragmentación de los puestos y jornadas de trabajo, así como a la subcontratación (Boyer, 1986; Harrison, 1997). La desregulación de las relaciones laborales forma parte de esta tendencia global a una creciente flexibilidad. En tanto los cambios son impuestos, sea a escala de una industria o a nivel de una empresa en particular, surgen nuevas formas de relación salarial (por ejemplo, los pagos por productividad), el empleo

estable tiende a disminuir y se generan conflictos laborales de mayor o menor importancia (Pries y de la Garza, 1999).

A las formas de trabajo que están emergiendo y amenazan con transformarse en la norma y no en la excepción, se les han denominado "formas atípicas" (Rodgers *et al.*, 1989), "trabajo no estándar" (Comisión para la Cooperación Laboral, Capítulo II, 1997) o "formas flexibles" (Boyer, 1986). Este proceso originado en los países de capitalismo avanzado se generaliza a escala mundial (ver las contribuciones de Tilly y de Ruesga y Murayama en este mismo número).

En México, por ejemplo, se ha vuelto común el que los nuevos puestos de trabajo ya no sean de carácter permanente. Proliferan los contratos por obra o tiempo determinado; los pagos por honorarios son, para muchos trabajadores, la única forma de contratación que conocen. Además de esta creciente inestabilidad, las jornadas de trabajo tienden a fragmentarse, de modo que hoy en día es más común el trabajo a tiempo parcial. De igual manera, las jornadas superiores a las 60 horas no son algo extraño en algunas actividades, aun cuando muchas de estas jornadas son decisión individual de los trabajadores, sobre todo si realizan actividades por cuenta propia.

Adicionalmente, la cobertura de prestaciones sociales tiende a disminuir. En otras palabras, la calidad media de los empleos asalariados ha tendido al deterioro. Después de un largo periodo en el cual las condiciones de trabajo tuvieron una constante mejoría, sin llegar nunca a ser óptimos, las condiciones actuales no pueden ser vistas sino como un retroceso. Es importante no olvidar que el empeoramiento de las condiciones de trabajo, de la calidad del empleo y de las retribuciones al trabajo ocurre a partir de condiciones difícilmente calificables de adecuadas, por lo tanto hablar de creciente precariedad no significa considerar que todo tiempo pasado fue mejor.²

Hay una precisión necesaria sobre el trabajo a tiempo parcial, y es la voluntariedad de éste. Para muchas personas, la existencia de empleos de tiempo parcial es muy importante debido a limitaciones de horario. Tal es el caso de muchas mujeres que deben combinar el trabajo extradoméstico con el cuidado de hijos o familiares, por ejemplo. Lamentablemente la estadística laboral existente en México no permite hacer una distinción sobre qué tan voluntarias son las jornadas de tiempo parcial.

² Ver por ejemplo el diagnóstico contenido en (GEPE, s.f), documento elaborado al inicio de la década de los setentas por un grupo de expertos en empleo.

2. El desempleo abierto

En una economía donde la mayor parte de la fuerza de trabajo es una mercancía, esto es donde las relaciones de trabajo asalariado son mayoritarias, una de las formas comunes de expresión de los problemas ocupacionales es el desempleo involuntario.³ Se dice que una persona está en una situación de desempleo involuntario si cumple dos condiciones. La primera es encontrarse sin empleo y la segunda que esta situación sea en contra de su voluntad, esto es que la persona desee trabajar y no consiga empleo. Verificar en la práctica el cumplimiento de la segunda condición plantea problemas de corte operativo, motivo por el cual la característica de involuntariedad se sustituye por la búsqueda activa de trabajo. Entonces si alguien no tiene empleo y está realizando una búsqueda activa de trabajo (sea de corte asalariado, sea tratando de iniciar un trabajo por cuenta propia, o sea intentando poner un negocio con trabajadores pagados) se dice que está en una situación de desempleo abierto. La manera específica en que se capta el desempleo abierto en México sigue los lineamientos propuestos por la OIT (Hussmans *et al.*, 1990). Las estadísticas disponibles sobre el tema se originan en encuestas a hogares, encuestas estadísticas que permiten expandir los resultados al universo de referencia (una población o un área metropolitana). En estas encuestas el periodo de referencia (es decir el periodo de tiempo al que hacen referencia las preguntas de la misma) es de una semana. Así, las estadísticas oficiales consideran como desempleado a quien, durante la semana de referencia, no tuvo empleo (remunerado o no) y realizó una búsqueda de trabajo. En contraste, para ser considerado ocupada una persona debió haber trabajado al menos una hora, en algún empleo (remunerado o no) durante la semana de referencia.

En México, el ahorro de los hogares es muy reducido. De acuerdo a la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares de 1996 (INEGI, 1998), sólo el 0.67% de los hogares tienen ingresos de cuentas bancarias con depósitos a plazo fijo y sólo el 0.51% de las familias tienen cuenta de ahorros. Además, en México no existe ninguna forma de seguro de desempleo, ni existen tampoco mecanismos gremiales o sociales que permitan a una persona obtener algún ingreso cuando se está en una situación de desempleo.⁴ Bajo estas condiciones, la posibilidad de que una persona

³ La noción de desempleo involuntario es relativamente nueva. Aparece por vez primera en la Teoría General de Keynes, como un elemento crítico de la teoría neoclásica que sólo acepta la existencia del desempleo voluntario (Chik, 1990).

⁴ Se puede argumentar que la liquidación que marca la Ley Federal del Trabajo en los casos de despido injustificado juega un papel de un seguro de desempleo. Pero la aplicación de la Ley es muy restringida, como es bien conocido.

se encuentre en una situación de desempleo abierto es, en principio, muy reducida.

La experiencia de la crisis de 1995 es ilustrativa. La caída brutal de la actividad económica implicó que muchas personas perdieran su empleo, tan sólo el monto de empleos perdidos registrados por el IMSS fue de más de 600 000 puestos de trabajo cancelados. Debido a que se trataba en una gran mayoría de empleos de carácter permanente y en empresas relativamente grandes, se produjo un notable aumento de las tasas de desempleo abierto, lo cual fue posible ya que los ceses implicaron el pago de indemnizaciones. Este aumento incidió de manera desigual en todos los grupos de edad, pero en el caso de los grupos centrales implicó crecimientos entre el 50% y el 200% en las tasas de desocupación. El incremento no fue permanente, y para mediados de 1997 ya se habían recuperado los niveles habituales de la tasa de desempleo.

Sería entonces de esperar que, en México, el desempleo abierto incida en forma diferenciada entre la población, dependiendo de la capacidad individual para soportar un proceso de búsqueda de empleo sin obtener ingreso. De lo anterior se sigue que la incidencia del desempleo debe estar asociada con la situación familiar de un individuo (esto es, si se trata de cabezas de familia o no) y por lo tanto de la edad. Además el nivel educativo alcanzado también juega un papel, en vista de la fuerte asociación que existe entre el nivel de ingresos familiares y el nivel educativo de sus miembros.

Las inferencias hechas en el párrafo anterior se comprueban empíricamente, tanto a nivel de los datos primarios derivados de las encuestas de empleo, como a nivel de algunos ejercicios econométricos reportados en la literatura. Así, de acuerdo con las cifras agregadas de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano, las tasas de desempleo de los grupos de edad más jóvenes (12-24 años) son hasta tres veces mayores que aquéllas de los grupos de edad mayores de 25 años. Las tasas de desempleo de las mujeres jóvenes son mayores que las de los varones del mismo grupo de edad. Adicionalmente se tiene que más del 50% de los desempleados son hijos del jefe del hogar. Por otro lado, las tasas de desempleo de las personas con niveles de escolaridad de licenciatura y superiores, son mayores que las tasas correspondientes a otros niveles educativos.

La estimaciones contenidas en estudios como (Hernández, 1997) muestran que, entre los factores que inciden en la ocurrencia del desempleo a nivel individual, la edad, la relación de parentesco con el jefe y la escolaridad juegan un papel consistente con las inferencias presentadas arriba.

Existe otro elemento a ser añadido a la discusión sobre las características del desempleo abierto en México, el tiempo promedio que duran los episodios de desocupación. Un promedio superior al 55% de los desempleados lo están durante un intervalo de tiempo inferior a un mes. Esto significa que una parte mayoritaria de la desocupación observada es de tipo friccional,

o sea, un desempleo que ocurre entre el abandono o pérdida de un empleo y la reinserción laboral.

De la discusión anterior se desprenden varias implicaciones importantes:

- La noción de desempleo abierto busca describir un estado relativo a la condición de actividad económica de un individuo. Consecuentemente, las condiciones de trabajo, el tiempo dedicado o la remuneración obtenida, no están en discusión cuando se califica a una persona como desempleado, siguiendo la definición de Keynes.
- Tanto la manera en que el INEGI define la condición de desempleo abierto, como el método de captación del desempleo, por la vía de un cuestionario, siguen los mismos lineamientos usados en todos los países del mundo que forman parte de la Organización Internacional del Trabajo. Por tanto, las discusiones relativas a la ausencia de "datos certeros de desempleo en México" se originan en el voluntarismo o en la simple ignorancia.
- El estar en condiciones de desempleo abierto por un cierto periodo de tiempo, es una opción que sólo pocas personas tienen frente a la pérdida del empleo. Esto explica la magnitud reducida de las tasas de desempleo en México frente a los otros países. Más aún, tal como lo muestra la correlación entre tasa de desempleo y tasa de crecimiento del PIB, ni el monto de las tasas de desempleo ni el cambio en ellas, son indicadores confiables de las condiciones generales de empleo del país ni mucho menos de la marcha de la economía. Una parte de la explicación a este fenómeno es la persistencia de formas no asalariadas en el empleo y en la producción. Esto abre un espacio de oportunidades a quienes buscan empleo.

Consecuentemente, el desempleo abierto no es la única forma en que se expresan los problemas ocupacionales de México. Tal como se ha demostrado en otro lugar (Salas, 1992), las micro-unidades, en especial las actividades por cuenta propia, se transforman en una alternativa de ingreso para vastos contingentes de la población. Lo anterior no significa que todas las actividades de muy pequeña escala sean, necesariamente, actividades de refugio.

3. Empleo, salarios y distribución del ingreso

Como se verá en esta sección, el proceso de ajuste y reestructuración productiva que buscó transformar a la economía mexicana en una economía volcada al exterior no logró consolidar la acumulación ampliada y sí ha generado un aumento en los desequilibrios existentes en el terreno de la ocupación, en particular a un crecimiento acelerado del empleo en

microunidades y a una caída casi sistemática en los ingresos derivados del trabajo. Adicionalmente se ha profundizado la desigualdad en la distribución del ingreso.

Entre 1991 y 1997 se crearon poco más de 2 millones 900 mil puestos de trabajo en las áreas más urbanizadas del país⁵ (esto es, las ciudades o áreas metropolitanas con más de 100 mil habitantes y las capitales de los estados). En ese mismo periodo, la contribución de la industria manufacturera al empleo total pasó del 21.6% al 20.7%. La pérdida de importancia relativa de la industria nacional se vio amortiguada por el crecimiento de la industria maquiladora de exportación, actividad donde se crearon más de 600,000 nuevos puestos de trabajo entre 1990 y 1998. En 1993, año a que se refiere el último censo industrial publicado, el veinte por ciento del personal asalariado ocupado en los establecimientos fijos del sector manufacturero correspondía a las empresas maquiladoras de exportación, mientras que en 1980 la proporción era cercana al seis por ciento.

Cabe señalar que los efectos de la maquila en la economía nacional se restringen a la derrama de salarios y al uso propagandístico que se hace de sus transacciones.⁶ De hecho sus efectos directos sobre la producción nacional son prácticamente nulos: de los insumos que utiliza sólo el 2% es de origen nacional. Mientras que es sólo una parte del valor agregado el que realmente se queda en México.

Al lento crecimiento del empleo en las manufacturas se suma la pérdida de puestos de trabajo en otras industrias. De acuerdo con los resultados de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE), en los años noventa ha ocurrido una reducción de la población ocupada en la extracción de minerales y canteras, en la industria petrolera y en la construcción. En las áreas más urbanizadas del país (localidades de más de 100 mil habitantes), la población ocupada en estas industrias decreció respectivamente en 9.5%, 2.5% y 0.5% entre 1991 y 1997.⁷

⁵ Las cifras globales de la ENE 1998 no son usadas en el análisis que sigue, debido a problemas de comparación con las Encuestas Nacionales que la precedieron. En otro sitio se desarrollará una crítica de las cifras de la ENE 1998.

⁶ Considerar el valor total de la producción de las maquiladoras como el monto de una exportación, es un burdo artificio para incrementar el volumen del comercio internacional de México. Una exportación real implicaría que ingresaran al país las divisas resultantes de éste comercio. En el caso de la maquila, es bien sabido que sólo ingresa al país el monto (en pesos) del valor agregado en el proceso de producción, cifra que en su mayoría está constituida por los sueldos y salarios devengados.

⁷ En las áreas menos urbanizadas también se registra un decrecimiento del empleo en esas industrias, pero en este caso la validez de la comparación intertemporal se ve limitada debido a que el cuestionario de la encuesta ha sufrido modificaciones y el marco muestral se ha ampliado y diversificado de manera considerable.

Al tiempo que la mayoría de las actividades productoras de bienes materiales, han disminuido su ritmo de creación de empleo, este ritmo se ha incrementado en el comercio y los servicios. Sobre el dinamismo del empleo en las actividades terciarias inciden dos factores. Por una parte, las nuevas inversiones, sobre todo las de capital nacional, tienden a concentrarse en el comercio y los servicios mucho más que en el pasado, debido a que la producción doméstica agropecuaria e industrial enfrenta una competencia muy fuerte con productos del exterior. Por otro lado, las estrategias de sobrevivencia que deben emprender importantes grupos de la población mexicana para buscar atenuar el efecto de la baja en el poder adquisitivo de los salarios, tema sobre el cual se abunda más adelante, y la insuficiente creación de empleos asalariados, han implicado un crecimiento sostenido de actividades de pequeña escala (y por tanto, del trabajo no asalariado). En el conjunto de la economía, las microunidades contribuyeron con el 44.3% de los puestos de trabajo creados entre 1991 y 1997. Este fenómeno es más acentuado en el comercio y en determinados servicios como la preparación de alimentos, las actividades de reparación y el transporte.

Adicionalmente, los datos de la Encuesta Nacional de Empleo (que incluye también a las personas ocupadas en establecimientos semifijos o en unidades sin local) muestran cómo disminuyó la proporción de trabajadores asalariados en la población ocupada total, pasando de 74 a 71% entre 1991 y 1997.

El número de trabajadores asalariados creció en poco más de un millón seiscientos mil personas entre 1991 y 1997, no obstante, casi el 80% de estos nuevos empleos carece de las prestaciones que otorga la Ley Federal del Trabajo.

El 66% de los nuevos puestos de trabajo surgidos entre 1991 y 1997 en las áreas urbanas de más de 100 mil habitantes correspondió a unidades con cinco o menos trabajadores; como consecuencia, en este último año concentraban ya el 44% de la población ocupada en estas áreas. Complementando esas cifras, la Encuesta Nacional de Micronegocios muestra que, entre 1992 y 1996, el número de micronegocios creció a una tasa media anual de 4.8%, siendo las nuevas unidades cada vez más precarias. La mayoría (casi cuatro quintas partes) correspondió a negocios unipersonales ubicados principalmente en actividades de servicios y de compra-venta de mercancías. Si bien existe una considerable heterogeneidad en cuanto al equipamiento y rentabilidad de las microunidades, en esos cuatro años su ganancia media real se redujo en 46%, mientras que el salario medio pagado en esos negocios perdió el 32% de su poder adquisitivo. Para la gran mayoría de los trabajadores mexicanos, es necesario desplegar un mayor esfuerzo para mantener ape-

nas el mismo nivel de vida, tal como lo demuestra el estudio de los ingresos por trabajo.

En general el estudio de la retribución al trabajo en México es una tarea difícil, por varias razones. En el país no existe una fuente estadística única que permita el seguimiento de dicha variable, desglosada por posición en el trabajo (esto es, distinguiendo entre trabajo asalariado y trabajo autónomo), por sectores de actividad económica, y a nivel nacional. De hecho, las cifras más frecuentemente empleadas tienen importantes limitaciones, entre las cuales se encuentran una cobertura parcial tanto sectorial como geográfica, el rezago en su difusión, y una agregación abusiva de las cifras de remuneraciones derivadas del trabajo obrero, técnicos de producción, supervisores, gerentes y trabajadores administrativos en general. Esta última técnica tiene como resultado el abultamiento de las remuneraciones medias.

Sin embargo, el análisis conjunto de varias fuentes estadísticas sobre salarios permite llegar a conclusiones sólidas. Una de ellas es caída en ingreso laboral en todos los sectores de actividad entre 1994 y 1999. La otra es la creciente dispersión salarial.

En el cuadro 1, usando cifras de los salarios medios de cotización del IMSS,⁸ se puede apreciar la pérdida del poder adquisitivo del salario que ocurre a partir de 1995. Si bien, el salario real tiene en 1998 un leve crecimiento promedio, alrededor del 1.8%, ¡a este ritmo tomaría poco más de 16 años recuperar el nivel de 1994! Otro elemento que se desprende del mismo cuadro es la creciente dispersión salarial. En (Rendón, 1999) se mostró que la dispersión salarial también es muy notable cuando se examina el pago al trabajo cruzando con ocupaciones específicas.

Como se ha dicho anteriormente, las microunidades han jugado un papel muy importante como generadoras de nuevos empleos durante la década de los noventa. El aumento en los puestos de trabajo se concentra en las actividades de comercio y servicios, hecho que se traduce en una baja en las remuneraciones medias. En el caso de la manufactura, entre 1991 y 1997, el 65% de los nuevos puestos de trabajo están ubicados en unidades de hasta cinco trabajadores, donde el salario medio es menor que el correspondiente a la industria maquiladora de exportación.

En Rendón (1999) se muestra que un mayor tamaño de establecimiento está asociado a una mayor proporción de trabajo asalariado a la vez que a un mayor ingreso laboral. Además se demostró la concentración de los grupos de menores ingresos en las unidades más pequeñas. Sin embargo

⁸ Salarios que representan el promedio de las remuneraciones al personal ocupado en un establecimiento, excepto aquellos directivos o funcionarios que perciben más de 25 salarios mínimos mensuales, a quienes se imputa un salario de cotización de 25 salarios mínimos.

se debe señalar que no todas las personas ocupadas en microunidades tienen ingresos bajos. Lo anterior es otra manifestación de la heterogeneidad de las unidades económicas en México.

Cuadro 1
Salario medio de cotización de los afiliados al IMSS. Cifras sectoriales y cambio porcentual entre 1994 y 1998. (salario diario, a precios de 1994)

ACTIVIDAD	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Cambio % 1994-1998
Total	49.60	41.87	37.28	36.66	37.32	37.04	-25.32
Actividades							
Agropecuarias	29.75	24.56	21.59	21.51	22.02	22.17	-25.46
Industria extractiva	48.55	41.66	37.77	37.11	38.58	38.67	-20.35
Industria manufacturera	48.09	40.86	36.44	35.64	36.28	36.26	-24.60
Construcción	38.84	31.19	25.88	25.13	26.54	26.40	-32.04
Industria eléctrica y agua potable	81.04	70.44	64.52	64.48	65.67	62.14	-23.32
Comercio	44.23	36.67	32.72	32.36	33.19	32.77	-25.90
Transportes y comunicaciones	65.02	54.34	50.26	50.54	51.01	51.90	-20.19
Servicios para empresas y personas	56.93	48.14	42.49	41.63	41.98	41.08	-27.85
Servicios sociales	45.64	38.77	34.11	34.12	35.27	35.18	-22.92

Fuente: V Informe de Gobierno, México 1999.

Desde mediados de la década de los setentas, y con mayor o menor intensidad, el poder adquisitivo del salario mínimo ha caído de manera casi ininterrumpida. Una conducta semejante, aunque atenuada, han tenido los salarios en aquellas actividades que más han contribuido a la creación de empleo. En consecuencia, el cambio en la estructura productiva es un factor que acentúa la caída del salario medio.

Ahora se analizará la forma en que ha evolucionado la distribución del ingreso monetario.⁹

Según las cifras proporcionadas por la Encuesta Nacional de Ingreso-Gasto (ENIGH) levantada por el INEGI, en 1996, el 63% de los hogares tenía ingresos por trabajo, mientras que el 25% tenía ingresos llamados empresariales, y el 2% que tenía ingresos por renta de la propiedad. En la

⁹ Sólo se considera el ingreso monetario ya que como se señala en (Boltvinik, 1994), en la ENIGH hay fuertes problemas asociados con la estimación del ingreso no monetario, en particular las imputaciones por propiedad de una vivienda.

ENIGH, los ingresos del trabajo incluyen los sueldos, salarios y prestaciones de los trabajadores asalariados, mientras que los ingresos empresariales incluyen las rentas derivadas de la propiedad de un negocio, ya sea como trabajador por cuenta propia o como patrón. Las familias pueden tener ingresos de otras fuentes, como las remesas provenientes del exterior, tal como ocurre en las áreas rurales de muchos estados del país. Sin embargo, el último tipo de transferencias es de escasa importancia relativa: Sólo el 7% de los hogares en localidades de menos de 2500 habitantes, es receptor de remesas del exterior. En otras palabras, la mayoría de la población depende sólo de su trabajo para poder comprar los satisfactores que requiere la familia para vivir.

En consecuencia el nivel de ingresos de un hogar se determina, en gran parte, por el pago al trabajo de aquellas personas de la familia que tienen algún tipo de empleo remunerado. Por tanto, la calidad del empleo juega un papel importante en la mejora del nivel de ingreso de las familias.

La medida estándar de concentración del ingreso, el coeficiente de Gini, aumentó entre 1984 y 1994 y se mantuvo casi constante entre 1992 y 1994. Pero entre 1994 y 1996, el índice registra una leve mejoría, pasando de .51 a .49%. Simultáneamente, el ingreso monetario per cápita promedio se redujo en un 26%.

Tal mejora en la distribución del ingreso es sorprendente en vista de la crisis durante 1995. No obstante, el examen del ingreso real promedio de cada decil demuestra que la mejora en la distribución del ingreso es consecuencia de una caída generalizada en el poder de compra de las familias mexicanas en todos los estratos (ver Cuadro 2). En otras palabras, a raíz de la importante baja en el salario real que siguió a la crisis de 1994, todos los grupos sociales incluidos en la ENIGH¹⁰ sufrieron una baja en su nivel de vida. En especial los grupos de ingresos medios fueron los más afectados proporcionalmente por esta caída.

Se debe señalar que la baja en el ingreso de todos los deciles es consecuencia tanto de los menores ingresos de los trabajadores asalariados, como de la caída en las ganancias medias de los trabajadores por cuenta propia, tal como lo demuestran las cifras de la ENAMIN.

¹⁰ Como ha señalado Cortés (1998), la ENIGH no incluye el ingreso de las familias de más altos ingresos, debido a que no proporcionan información alguna.

Cuadro 2

	1994 Ingreso monetario por hogar	1996 Ingreso monetario por hogar	1996/1994 Var (%)
	Hogar	Hogar	
Total	6 262.29	4 500.18	-24.3
I	634.02	557.50	-7.4
II	1 420.30	1 151.89	-14.6
III	2 047.71	1 602.02	-17.6
IV	2 667.98	2 068.19	-18.4
V	3 349.99	2 548.82	-19.9
VI	4 178.64	3 143.14	-20.8
VII	5 280.02	3 946.44	-21.3
VIII	7 010.52	5 109.98	-23.3
IX	10 206.92	7 266.41	-25.0
X	25 826.81	17 607.37	-28.2

Fuente: Cálculos propios a partir de INEGI, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, 1994 y 1996.

Conclusiones

En las secciones anteriores se mostró cómo la creación de empleos entre 1991 y 1997 estuvo marcada por una mayor precariedad que se manifiesta en la importancia relativa de las microunidades en la creación de empleo, la baja en los ingresos por trabajo y el consecuente empeoramiento en la distribución del ingreso.

En el caso del trabajo asalariado la cobertura de prestaciones legales ha disminuido en forma notable, en 1991 el 23.2% de los asalariados no tenía prestaciones, mientras que en 1997 esta cifra aumentó para alcanzar el 31% de los asalariados.

En general los últimos años han estado acompañados por cambios en las relaciones laborales, cambios frecuentemente calificados de "flexibilización laboral", pero que implican, por ejemplo, la mutilación de contratos laborales y en general, una mayor precariedad de los nuevos puestos de trabajo (De la Garza y Melgoza, 1996; Zapata, 1998). Contra lo que afirma la economía neoclásica (Banco Mundial, 1995) estos procesos no han conducido a una mayor demanda de fuerza de trabajo. La ausencia de un seguro de desempleo y la carencia, generalizada entre la población trabajadora, de ahorros personales conduce a que en México los problemas

ocupacionales se expresen en la forma de un empleo asalariado y no asalariado cada vez más precario.

Vale la pena reflexionar sobre la creciente dualidad laboral que se deriva también de lo analizado en anteriores apartados. Hay un grupo de trabajadores, funcionarios de alto nivel, gerentes, empresarios, etc. que se ha beneficiado enormemente durante estos pasados 16 años. Un proceso semejante es observable a nivel de empresas en los distintos sectores de la economía. Las actividades financieras, las manufacturas no maquiladoras ligadas a la exportación y algunas otras actividades de servicios han sido beneficiarias del proceso de transición. Sin embargo, para las grandes mayorías la perspectiva de un modelo incompleto, inestable y segregacionista, es equiparable a una pesadilla social.

De lo anterior se desprende la necesidad de actuar a todos los niveles para frenar primero y luego revertir el efecto de más de dieciséis años de un modelo que paulatinamente excluye de una vida digna a núcleos cada vez mayores de la población.

Bibliografía

- Armstrong, Phillip, Andrew Glyn y John Harrison, *Capitalism Since 1945*, Blackwell, Oxford, 1991.
- Banco Mundial, *Los Trabajadores en un Mundo Integrado. Informe sobre el Desarrollo Mundial 1995*, Banco Mundial, Washington, 1995.
- Boyer, Robert, *La flexibilidad del trabajo en Europa*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1986.
- Capelli, Peter, Laurie Bassi, Harry Katz, David Knoke, Paul Osterman, Michael Useem, *Change at Work*, Oxford University Press, Oxford-Nueva York, 1997.
- Comisión para la Cooperación Laboral del Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (ACLAN). *Los mercados de trabajo en América del Norte. Un análisis comparativo*, Secretariado de la Comisión para la Cooperación Laboral, Dallas, 1997.
- Chick, Victoria *La macroeconomía según Keynes*, Alianza Universidad Textos 131, Alianza, Madrid, 1990.
- De la Garza, Enrique y Javier Melgoza, "Los Ciclos del Movimiento Obrero Mexicano en el Siglo XX", *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, Año 2, Número 2, 1996, págs. 127-162.
- Grupo de Estudio del Problema del Empleo (GEPE), *El problema ocupacional en México. Magnitud y recomendaciones*. s.p.i, s.f.
- Harrison, Bennett, *Lean and Mean. Why Large Corporations Will*

Continue to Dominate the Global Economy. (2a. edición), Guilford Press, Nueva York, 1997.

- Hernández, Gonzalo (1997) "Oferta laboral familiar y desempleo en México. Los efectos de la pobreza", *El Trimestre Económico*, Vol. LXIV, Núm 4, Octubre-diciembre, 1997, págs. 531-568.
- Husmanns, Ralf; Mehran F.; Verma V. *Surveys of Economically active Population, employment, Unemployment and Underemployment: An ILO manual on concepts and methods*. International Labour Office. Ginebra, 1990.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares de 1996*, INEGI, Aguascalientes, 1998.
- Lawless, Paul, Ron Martin y Sally Hardy, *Unemployment and Social Exclusion. Landscapes in Labour Inequality*, Jessica Kingsley-Regional Studies Association, Londres, 1998.
- Martin, Ron, "Regional Dimensions of Europe's Unemployment Crisis" en: Lawless *et al*, págs 11-48.
- Peet, Richard (ed.), *International Capitalism and Industrial Restructuring*, Allen & Unwin, Londres, 1987.
- Pries, Ludger y Enrique de la Garza (coordinadores), *Globalización y cambios en las relaciones industriales*. Rayuela Editores y Friedrich Ebert Stiftung, México, 1999.
- Boltvinik, Julio, "La satisfacción de las necesidades esenciales en México en los setenta y los ochenta", en: Pablo Pascual Moncayo y José Woldenberg (coords.) *Desarrollo, desigualdad y medio ambiente*, Cal y Arena, México, 1994, págs. 99-176.
- Rodgers, Gerry y Janine Rodgers (comps.), *Precarious Jobs in Labour Market Regulation*, OIT, Ginebra, 1989.
- Salas, Carlos, "¿Pequeñas unidades económicas o sector informal?", *El Cotidiano*, Núm 45, enero-febrero 1992.
- Zapata, Francisco "The Paradox of Flexibility and Rigidity: The Mexican Labour Market in the 90s" en Edward J. Amadeo y Susan Horton (eds.), *Labour Productivity and Flexibility*, Macmillan, Londres, 1997.

Resumen

El artículo discute tendencias recientes en la evolución del empleo, el ingreso laboral y la distribución del ingreso en México. Se esboza una tendencia al empeoramiento de las condiciones laborales, una brusca caída en el ingreso laboral y un aumento en la brecha distributiva. También se argumenta el porqué las tasas de desempleo no son ni buenos indicadores de las condiciones del mercado de trabajo, ni del crecimiento económico global. Concluye con una reflexión de los costos sociales de una estrategia de desarrollo económica basada en la polarización.

Carlos Salas

Investigador del programa de Ciencia y Tecnología de El Colegio de México.
Su correo electrónico es csalas@colmex.mx

El mundo del trabajo

LA REFORMA DE LA SEGURIDAD SOCIAL EN MÉXICO Y LA PROMESA DE FORTALECER EL AHORRO NACIONAL

Pedro H. Moreno, Horacio Catalán y Rocío Murillo

Abstract

With the recent reform of Social Security in Mexico the issue of national savings was put in the middle of the discussion that, as presented by the Federal Executive, will be fortified with the privatization of pensions. Starting from this point, in this paper we consider with attention the general relations between economy and Social Security, emphasizing the relations between Social Security and saving.

Given certain prevalent conditions and thinking about those that may arise in the future, such as the difficulties -not easy to modify- to convert financial savings to real savings and this last in investments, the impact of this reform into savings will be marginal. The implications for future pensions also seem discouraging, because if employment is not encouraged enough and if there are not real increases for salary, and as these two factors are determinant for the contributions, preventive saving and its transformation into real revenues will not become higher pensions.

Then, the main problem is if this new gathering of resources will meet at least one of the two goals of the reform: rise the amount of the pensions and national saving.

Introducción

Con la reciente reforma de la seguridad social en México se puso en el centro del debate al ahorro nacional que, según lo esgrimido por el Ejecutivo Federal, se fortalecería al privatizar las pensiones. Partiendo de lo anterior, en este trabajo se reflexiona en torno a las relaciones generales entre economía y seguridad social, poniendo énfasis en las relaciones entre la seguridad social y el ahorro.

Trabajo, año 2, No. 3, Enero del 2000

Dadas ciertas condiciones prevalecientes y pensando en las que pueden surgir en el futuro, tales como las dificultades —dificiles de modificar— para convertir el ahorro financiero en ahorro real y éste a su vez en inversiones, el impacto de la reforma sobre el ahorro será marginal. Las implicaciones para las pensiones futuras también parecen desalentadoras, pues de no incentivarse suficientemente el empleo y de no haber incrementos reales al salario como determinantes de las contribuciones, el ahorro previsional y su transformación en rendimientos reales no se traducirán en pensiones más altas.

El problema principal, entonces, es si esta nueva acumulación de recursos cumplirá al menos uno de los dos objetivos de la reforma: elevar el monto de las pensiones y apuntalar al ahorro nacional.

Este ensayo se divide en cuatro apartados. El primero se refiere a la relación entre la seguridad social y algunas variables macroeconómicas, tales como el empleo y el ahorro. En el segundo se exponen distintas posiciones teóricas (en el ámbito de la teoría económica) sobre los determinantes del ahorro. En tercer lugar, se realiza la estimación de una función de ahorro que intenta medir el impacto de los fondos de pensiones sobre esta variable; finalmente, se vierten las conclusiones.

1. Seguridad social y economía

La seguridad social influye de formas diversas en la dinámica de las relaciones económicas, sus efectos repercuten en variables como el empleo, el ahorro privado, la redistribución del ingreso y la productividad del trabajo. Por otra parte, sus impactos dependen de la cobertura del sistema, y de la cantidad de recursos que se administren, del grado de desarrollo de la economía. En el presente apartado, se abordan de manera general los potenciales efectos de la seguridad social en variables como el empleo, el ahorro y la productividad del trabajo.

En relación con el empleo, la seguridad social puede financiarse por medio de un impuesto a la nómina de las empresas, de manera que incrementa los costos laborales y por lo tanto tiene efectos negativos en el empleo.

Asimismo, puede inducir a las empresas a utilizar procesos productivos (técnicas) que sean intensivos en capital, toda vez que el factor trabajo tiene un costo mayor al considerar el cobro de la seguridad social. Sin embargo, los empresarios pueden transferir el costo de la seguridad social a los consumidores vía precios, es decir, incrementando el precio de los bienes y servicios que ofrecen. Así, los consumidores financiarán una gran parte de las contribuciones a la seguridad social (Wilson, 1985).

En el caso de los países de América Latina existe otra implicación importante, que está relacionada con la cobertura de la seguridad social, la cual es incompleta y se concentra en los trabajadores de los estratos medios y superiores de la distribución del ingreso. Por ejemplo, en el caso de México la seguridad social sólo abarca a 36.5% de la Población Económicamente Activa (PEA), en Brasil 50%, en Argentina 53%, en tanto que en los países de la OCDE el promedio es de 94% (Banco Mundial, 1994).

De tal manera que la población no asegurada soporta, vía aumento de precios, gran parte del costo de la seguridad social a la cual no tiene acceso. Esta situación reduce la demanda de productos y disminuye las oportunidades de empleo en el sector formal.

Una propuesta que se deriva del planteamiento anterior, es reducir la carga en nóminas con el fin de inducir a las empresas a contratar a más trabajadores, en virtud de que el costo salarial se reduce, y con ello propiciar un aumento en el nivel de empleo. No obstante, las empresas pueden optar por la contratación por honorarios o tiempo parcial si esto resulta más barato que la contratación formal, lo cual tiene efectos distintos en el empleo.

Otra relación interesante se da entre seguridad social y capital humano. Como parte de la teoría del crecimiento económico se ha desarrollado la teoría del crecimiento endógeno (Romer, 1986; Lucas, 1988), la cual define un bien de capital específico denominado capital humano, entendido como un acervo de conocimientos que se incorporan al proceso productivo, de manera directa o por medio de un proceso de aprendizaje, lo cual permite potenciar el factor trabajo y elevar la producción. El capital humano se materializa en trabajadores mejor capacitados que aplican sus conocimientos a la producción, en este contexto el gasto en seguridad social cubre los riesgos sobre los rendimientos del capital humano, es decir, al proteger el factor trabajo garantiza que las inversiones realizadas en capital humano generen los beneficios esperados por las empresas.

Respecto del ahorro y su relación con la seguridad social se puede decir que para la teoría económica el ahorro privado es una fuente de financiamiento de la inversión y por lo tanto una variable que puede estimular el crecimiento económico. Por su parte, la seguridad social a través de un sistema de pensiones puede influir de distintas formas en el ahorro privado. Uno de los modelos que analizan esta relación es la Teoría del Ciclo de Vida de Modigliani y Brumberg (1954) y Ando y Modigliani (1963), la cual asume que los individuos buscan optimizar su consumo y el ahorro a lo largo de su vida. El ahorro se debe fundamentalmente al deseo de las personas de prepararse para consumir en su vejez, de tal manera que ahorran durante el periodo de vida laboral para financiar su consumo, una vez que llegue el momento de su retiro.

En el marco de la teoría del ciclo de vida la existencia de un programa de seguridad social probablemente reducirá el ahorro privado, dependiendo de la magnitud de dicho programa (Feldstein, 1979). Así, por ejemplo, un individuo que sabe que en el momento de pensionarse recibirá una cantidad de beneficios tal que le permitirá mantener constante su nivel de consumo, no tendrá mayor incentivo para mantener un nivel de ahorro considerable durante sus años de trabajador activo. Por el contrario, un trabajador que sabe que al retirarse recibirá una cantidad de beneficios muy pequeña, se verá motivado a incrementar su ahorro durante sus años de trabajador activo. Las investigaciones empíricas realizadas en Estados Unidos (Kotlikoff, 1979 y 1988; Barro 1978; Leimer Lesnoy 1982; Feldstein 1995) muestran resultados controversiales acerca de las conclusiones de la teoría del ciclo de vida, lo cual muestra que no es clara la relación entre el ahorro privado y el sistema de pensiones.

En América Latina uno de los temas más debatidos es la relación entre un sistema de pensiones de capitalización, basado en cuentas individuales, y los niveles de ahorro interno. En el caso de México y con motivo de la crisis de 1994, el gobierno mexicano ha puesto énfasis en la necesidad de incrementar el ahorro interno para convertirlo en fuente primordial del financiamiento (Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, p. 139). Para apoyar la consecución del objetivo señalado, el gobierno se propuso como línea fundamental de acción el fortalecimiento de los mecanismos de financiamiento del sistema de seguridad social como medio eficaz para estimular el ahorro interno (*Ibid*, p. 140). En este contexto, dentro de los objetivos de la reforma en el sistema de pensiones se encuentran aumentar la tasa de ahorro interno mediante un sistema de capitalización y propiciar un manejo competitivo de los fondos que impulse el desarrollo del mercado de capitales. Un punto importante a destacar es cómo van a considerar los trabajadores al nuevo sistema de pensiones, como sustituto o no de sus formas actuales de ahorro. Es decir, se puede propiciar una situación en la que el ahorro nuevo sustituya al ahorro que ya existía, de manera que los fondos de pensiones sólo sustituyan otras formas de ahorro como activos financieros, ahorro informal o adquisición de viviendas. Sin embargo, la obligatoriedad del sistema al permitir la formación de ahorro neto positivo, el ahorro podrá incrementarse si los trabajadores adquieren un mayor conocimiento sobre el nuevo sistema y tienen acceso al sistema financiero formal. Cuestión que no es sencilla, dado el elevado costo de la información y su distorsión permanente por las empresas para atraer cuentas de los asegurados, además de la ausencia dramática de una administración pública reguladora.

Otro aspecto a destacar es el efecto de los fondos de pensiones en el desarrollo de los mercados de capitales. Dichos mercados permiten trans-

ferir recursos de los ahorradores hacia los proyectos más rentables y diversificar el riesgo tanto del ahorrador como del inversionista potencial. La experiencia chilena demuestra que el crecimiento de los fondos de pensiones y del mercado de capitales ha sido simultáneo. Se han creado nuevas instituciones (certificadoras de crédito) e instrumentos (bonos a largo plazo e hipotecarios). No obstante, este desarrollo no garantiza que los instrumentos disponibles en el mercado respondan a las necesidades de inversión del país. Así, el caso de Chile en 1995, 40% de los fondos de pensiones está invertido en pagarés del Banco Central cuya contrapartida es la acumulación de reservas internacionales pero no la formación de capital real (Uthoff, 1997). Esta situación se refleja en la composición del ahorro interno, el cual, pasó de un 2.9%, del PIB en 1984 a 27.2% en 1995. Esto fue originado por el incremento del ahorro de las empresas de 2.2% a 16.4% en el mismo periodo, mientras que el ahorro de las familias aumentó su participación porcentual de 1.9% a 3.9% para los mismo años. Al parecer, los fondos de pensiones tuvieron un efecto favorable sobre la intermediación financiera, en virtud de que las inversiones financieras de los fondos se realizan a largo plazo. Esto permitió que los intermediarios financieros otorgaran créditos a largo plazo para apoyar la inversión privada (Mena, 1997).

2. Determinantes de ahorro

La importancia del ahorro en el crecimiento económico se sustenta en el hecho de que funciona como una fuente de financiamiento de la inversión privada, de manera que se puede establecer una relación entre el ahorro (A) y la inversión (I).

Sin embargo, existe una controversia entre las distintas escuelas de pensamiento económico acerca de las relaciones de causalidad y los mecanismos que intervienen en la determinación de estas variables. Así, la posición neoclásica postula que los agentes deciden entre consumo y ocio, con base en sus preferencias y en su restricción presupuestal. Las decisiones se realizan en un horizonte temporal, de tal manera que pueden planear su consumo a lo largo de su vida y el único incentivo que tienen los agentes para dejar de consumir es la tasa de interés, que funciona como un premio por posponer su consumo presente.

Bajo la idea de que los mercados funcionan libremente, los recursos destinados al ahorro son ofrecidos por el sistema financiero a los inversionistas, quienes demandan esos fondos y pagan un interés. Así, la tasa de interés equilibra las decisiones entre los ahorradores y los empresarios asegurando la igualdad entre el ahorro y la inversión (Harris L., 1994).

En una posición diferente, Keynes (1986), considera al ahorro como un remanente del ingreso, toda vez que las familias, al recibir su ingreso, destinan parte al consumo y el resto tienen la opción de atesorarla o destinarlo al ahorro.

El argumento central de Keynes es que la inversión no depende del ahorro sino de factores tales como: las expectativas de los empresarios acerca del comportamiento futuro de la economía; de la productividad esperada del capital (eficacia marginal del capital) y de los movimientos de la tasa de interés, en virtud de que esta variable representa el costo del financiamiento. Por su parte, el ahorro depende exclusivamente del nivel de ingreso y, por lo tanto, en el esquema keynesiano el mecanismo corre de un aumento de la inversión que genera incrementos en el ingreso y en consecuencia en los niveles de consumo y ahorro. Así, Keynes señala que la identidad entre ahorro e inversión se cumple *ex-post* y no *ex-ante*, como lo postula la escuela neoclásica.

Uno de los modelos más importantes que relacionan la seguridad social y el ahorro privado es la Teoría del Ciclo de Vida, mencionada arriba, de Modigliani y Brumberg (1954) y Ando y Modigliani (1963).

En este sentido, y en virtud a las reformas realizadas a la seguridad social en México, es importante analizar qué variables influyen en la determinación del ahorro y, de igual forma, saber si los recursos destinados a los fondos de pensiones pueden impactar de manera positiva a esta variable. Por tal motivo se intenta estimar la siguiente función ahorro.

3. Estimación de la función ahorro

Con el fin de calcular el posible impacto que tendrán los fondos de pensiones sobre el Ahorro Financiero (AF),¹ en el sentido de que estos fondos servirán como fuente de financiamiento, se decidió plantear el siguiente modelo de ahorro. De esta forma se asume que el ahorro financiero, en el contexto macroeconómico, tiene una relación positiva con el nivel de ingreso en términos reales (Y) y la tasa de interés nominal (R). De manera que un incremento del ingreso real (que corresponde a un periodo de crecimiento económico) motiva la creación de un número mayor de activos financieros en términos reales, incrementando así el ahorro financiero; por su parte, una mayor tasa de interés elevaría el costo de mantener dinero en forma líquida, por lo que resulta más atractivo canalizarlo al sistema financiero, a fin de recibir un rendimiento más alto (Gibson y Tsakalotos, 1994; Warwan y Thirlwall, 1994).

¹ El Ahorro Financiero se refiere al ahorro que es canalizado por medio de activos financieros.

En lo referente a los Fondos de Pensiones (FP), uno de los objetivos de la reforma en el sistema de pensiones es aumentar el ahorro interno mediante un sistema de capitalización que permite ofrecer estos recursos al sistema financiero y que impulse el desarrollo del mercado de capitales. En este contexto se espera que dichos fondos tengan un impacto positivo en el ahorro financiero.

De esta manera se propone la siguiente ecuación que intenta medir los impactos del ingreso real (Y_t), la tasa de interés (R_t) y los fondos de pensiones (FP_t) sobre el ahorro financiero (AF_t).

$$(1) \quad AF_t = \beta_1 Y_t + \beta_2 R_t + \beta_3 FP_t$$

Se espera que el símbolo $\beta_1 = 1$, en virtud de que existe una proporción constante entre el ingreso y el ahorro; en tanto que para el símbolo $\beta_2, \beta_3 > 0$.

4. La evidencia empírica

La estimación de la ecuación (1)² se realizó con base en una metodología econométrica (véase anexo). Los datos considerados son series anuales sin desestacionalizar, correspondientes al periodo 1980 a 1997. El ahorro financiero (AF_t), es aproximado por el agregado M4 menos M1,³ el ingreso real (Y_t) corresponde al producto interno bruto (PIB) en términos reales; la tasa de interés (R_t) está representada por el rendimiento nominal de los CETES a tres meses correspondiente al mes de diciembre de cada año; y los Fondos de pensiones (FP_t) se obtuvieron de las aportaciones realizadas por los trabajadores, empresarios y el Estado por concepto de seguro de invalidez, vejez, cesantía en edad avanzada y muerte (SIVCM).⁴

La mejor especificación para la ecuación fue una doble logarítmica,⁵ con la que se obtuvieron los siguientes resultados.

² Los programas de cómputo utilizados fueron PcGive 9.0 y Eviews 2.0.

³ El agregado monetario M4 es una medición utilizada por el Banco de México que comprende a todos los activos financieros con que cuenta la economía. Al restar M1 (billetes y monedas) se descuentan los activos de mayor liquidez pero que no generan ningún rendimiento.

⁴ Los datos se obtuvieron de las siguientes fuentes: agregados monetarios y tasa de CETES del Banco de México; el PIB del INEGI y los FP de los informes anuales del IMSS.

⁵ Se refiere a que las variables consideradas se calcularon sus valores en logaritmos (en virtud a que todas presentan valores positivos) y de esta forma se estimó la ecuación por mínimos cuadrados.

$$(2) \quad LAF_t = 0.852LY_t + 0.152 LR_t - 0.106 LR_{t-1} + 0.094 LFP_t$$

(55.707) (2.864) (-2.233) (7.073)

$$R^2 = 0.814 \quad RSS = 0.1398 \quad DW = 2.4$$

Pruebas de diagnóstico.

Autocorrelación: Multiplicadores de Lagrange con 2 rezagos

$$\chi^2(2) = 2.190(0.334) \quad F(2, 10) = 3.3902 [0.0752]$$

Heterocedasticidad: ARCH con 2 rezagos

$$\chi^2(2) = 4.5515 [0.1027]$$

Forma funcional:

$$RESET(2): F(1, 11) = 1.2428 [0.2887]$$

Pruebas de constancia de los parámetros

Cusum: No presenta cambio estructural

Cusum Q: No presenta cambio estructural

Chow $F(3, 9) = 0.77815 [0.5352]$

Chow de pronóstico $\chi^2(3) = 3.069 [0.3811]$

El valor de los coeficientes en una ecuación doble logarítmica, se interpretan como la razón de cambio porcentual de la variable dependiente respecto al cambio porcentual de una variable independiente, lo cual permite que la razón de cambio no se vea influenciada por las unidades de medida de las variables consideradas, debido a que los cambios se miden en tasas porcentuales. En el ámbito de la teoría económica a este tipo de medición se le denomina elasticidad.

Los valores de los coeficientes corresponden a los esperados. De manera que el ahorro financiero mantiene una relación positiva, pero menos que proporcional, con el ingreso real. La tasa de interés nominal tiene un efecto positivo en el periodo presente y con respecto al año anterior tiene una relación negativa; este resultado puede ser explicado a partir de que el ahorro financiero se ajusta a las expectativas de tasa de interés real que tienden a disminuir en periodos inflacionarios. Por ejemplo, el alza estacional de los precios en diciembre no es generalmente compensado por el aumento de la tasa de interés nominal (Galindo, 1997, p. 234; Alfaro y Salas, 1994). Los recursos destinados a los fondos de pensiones tienen un impacto muy pequeño sobre el ahorro financiero; y de acuerdo a la elasticidad estos recursos deben crecer a una tasa anual de 10% para que se

incremente el ahorro financiero en 1%. De manera que la ecuación (2) es consistente con lo planteado teóricamente.

La ecuación estimada no presenta problemas de autocorrelación, heteroscedasticidad y forma funcional. Lo cual indica que existe coherencia entre el modelo y los datos considerados en la estimación.

Los errores se distribuyen como una función de densidad normal y el coeficiente de determinación (R^2) es elevado (81%), por lo que el modelo es admisible para los datos considerados. Así, la ecuación (2) puede considerarse como una buena aproximación al proceso generador de información (DGP) (Spanos, 1986) del ahorro financiero.

Las pruebas CUSUM y CUSUMQ (véase anexo), señalan que los valores de los coeficientes permanecen sin cambios durante el periodo considerado, en este sentido se dice que no presenta cambio estructural. Esta condición permite realizar pronóstico. Sobre este punto la prueba Chow de pronóstico, indica que la diferencia entre los valores observados y el pronóstico para 1994-1996, no es estadísticamente significativa. De manera que la ecuación propuesta simula adecuadamente el comportamiento del ahorro financiero.

Con base en la ecuación (2) se realizaron proyecciones sobre el comportamiento del ahorro financiero, bajo distintos escenarios tendenciales para el periodo de 1997 a 2010.

El escenario A considera un crecimiento promedio anual del PIB de 5%, una tasa de interés de 20% y un crecimiento de los recursos destinados a los fondos de pensión de 21% anual. En el escenario B se modifica el crecimiento del PIB a 3%. El escenario C reduce los recursos a fondos de pensiones a 10% anual.

Bajo el primer escenario el ahorro financiero crece a una tasa promedio anual de 6%, al reducir el crecimiento del PIB a 3% se aprecia que el ahorro financiero se ve influenciado de manera importante en virtud de que su crecimiento es de 4% durante el periodo considerado en el pronóstico. En el escenario C, los recursos destinados a los fondos de pensión reducen su crecimiento de 21% a 10% anual, manteniendo supuestamente el crecimiento del PIB en 3%, lo cual propicia que el ahorro financiero presente un crecimiento de 3% anual.

Conclusiones

De acuerdo con la estimación, se deduce que la variable que explica en mayor grado el ahorro financiero es el producto nacional, que puede considerarse como una aproximación del ingreso agregado. En este sentido, la distribución del ingreso también influye de manera importante en el ahorro, toda

vez que los estratos con mayor nivel de ingreso tienen una mayor capacidad de ahorro (Martínez, 1996, p. 738). Por su parte, los recursos destinados a los fondos de pensiones están determinados por el nivel de empleo así como por el salario. Si estas variables no presentan un elevado crecimiento, las pensiones no podrán incrementarse.

El nuevo sistema de pensiones basado en cuentas individuales debe considerar este tipo de variables que pueden influir negativamente en la obtención de sus objetivos, sobre todo el que concierne al apoyo en el financiamiento de las actividades productivas, que generen rendimientos atractivos que a su vez permitan (de manera indirecta) elevar el monto de las pensiones.

ANEXO

Metodología Econométrica

La metodología econométrica utilizada supone que a un conjunto de variables de interés (representadas por una serie de datos) se le puede asociar una función de densidad de probabilidad que considere sus cambios a través del tiempo,⁶ a la cual se le denomina Proceso Generador de Información (DGP)⁷ y los datos observados se consideran entonces una posible realización de este DGP (Spanos, 1986). Dado que dicho DGP es desconocido, el principal objetivo de la econometría moderna es especificar y estimar un modelo estadístico que represente una adecuada aproximación al DGP.

La información teórica puede expresarse en una formalización matemática conocida como modelo teórico, en el cual se propone el condicionamiento de una variable de interés (dependiente) a un conjunto de variables relevantes que explican al fenómeno en estudio (independientes)⁸ (Galindo, 1995, p. 7).

La especificación del modelo empírico se realiza por medio de un Mecanismo Estadístico General (SGM), que representa una primera aproximación al DGP, y en el que se propone una combinación consistente entre la especificación teórica inicial y la proposición acerca de la estructura probabilística de los datos. De manera que en el SGM se sintetiza la información teórica y empírica del DGP (Galindo, 1995 p. 7; y Granger, 1990).

El modelo econométrico empírico es una entidad derivada del SGM y para que sea aceptado como una aproximación adecuada al DGP se utilizan diversos criterios y pruebas estadísticas (Hendry y Ericsson, 1991),

⁶ Esta forma de considerar los datos observados se le denomina proceso estocástico.

⁷ Las siglas corresponden a sus usos convencionales en inglés.

⁸ Un mejor conocimiento teórico acerca del fenómeno de interés implica entonces una mejor especificación del modelo.

los cuales se basan en los supuestos del modelo estadístico general (Spanos, 1986, p. 373-382).

(I) Supuestos del Modelo Estadístico General (MG).

Si el Mecanismo Estadístico General (SGM) (Spanos, 1986, p. 373-382) se define como:

$$(1) Y_t = \beta' X_t + U_t,$$

Donde Y_t representa un vector columna de $nx1$ que contiene a la variable dependiente, X_t es una matriz nxn que incluye a las variables exógenas, U_t es un vector columna de $nx1$ que representa al término de error y es un vector columna de $nx1$ que contiene los parámetros a estimar. Este modelo debe satisfacer entonces los siguientes supuestos.

[1] $\mu_t = E(Y_t / X_t = x_t)$ es el componente sistemático

$U_t = Y_t - E(Y_t / X_t = x_t)$ es el componente no sistemático (o innovaciones)

[2] $\theta \equiv (\beta, \sigma^2)$ son los parámetros de interés

[3] X_t es exógena débil con respecto a θ

[4] El modelo a estimar no debe incluir restricciones *a priori* sobre θ , que no se encuentren fundamentadas por la teoría económica y/o por la información empírica disponible.

[5] Las variables utilizadas no son perfectamente colineales. Esto es el $r(X_t) = k$, para toda $N > k$ donde N es el tamaño de la muestra y k el número de parámetros.

(II) Modelo Probabilístico

[6] Las series estocásticas pueden definirse como normales e idénticamente distribuidas con media cero y varianza constante.

(i) $D(Y_t / X_t; \theta)$ es normal

(ii) $E(Y_t / X_t = x_t) = \beta' x_t$ es lineal en x_t

(iii) $Var(Y_t / X_t = x_t) = \sigma^2$ es homocedástica

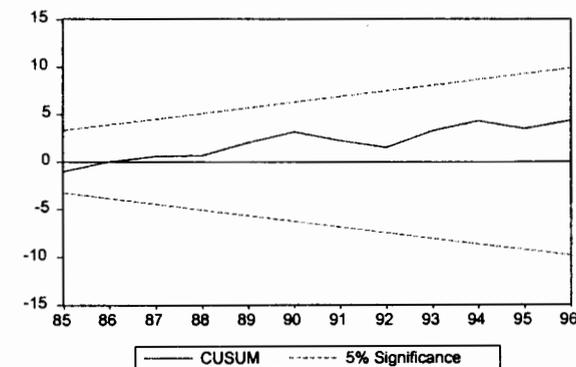
[7] θ son invariantes en el tiempo

(III) Modelo Muestral

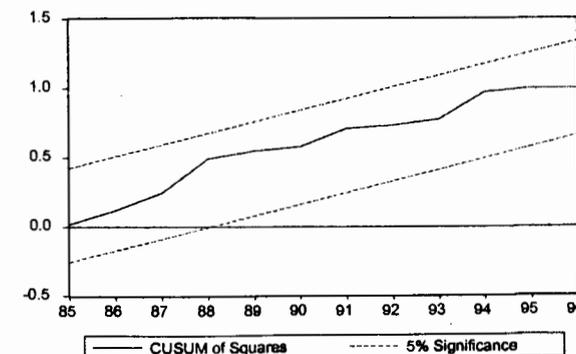
[8] Y_t representan una muestra independiente obtenida secuencialmente en donde se considera válido el modelo de probabilidad condicional $D(Y_t / X_t; \theta)$.

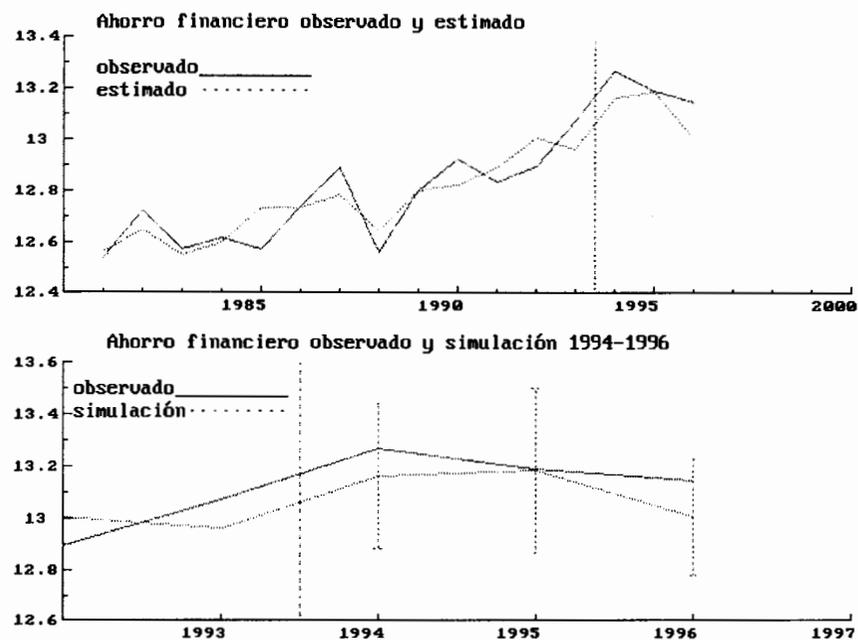
De esta manera es posible definir, en la variable cuyo comportamiento se desea modelar, un componente sistemático y uno no sistemático, dado el conjunto de información disponible (Cassoni, 1991). En este caso, las propiedades estadísticas del término de error no son independientes de las series económicas como en la econometría tradicional. Por el contrario, las propiedades estadísticas del término de error se derivan de las propiedades estocásticas de las series económicas (Spanos, 1986, p. 349).

Prueba Cusum



Prueba Cusum Q





Bibliografía

- Ando A. y Modigliani F. (1963) "The life cycle hypothesis of saving: aggregate implications and test"; en *American Economic Review*, 53, Marzo p. 55-84.
- Alfaro, S. y J. Salas (1994), "Evolución del ahorro del sector privado", *Monetaria*, abril-junio, CEMLA. Arellano P. (1985) "El efecto de la seguridad social en el ahorro y el desarrollo social", en *La crisis de la seguridad social y la atención a la salud*. Selección de Mesa-Lago; FCE; Trimestre Económico No. 58.
- Banco Mundial (1994) *Envejecimiento sin crisis: políticas para la protección de los ancianos y la promoción del crecimiento*, Washington, pp. 408.
- Barro R. (1978) "Social security and private saving -evidence from the U.S". time series; en *Studies in Social Security and Retirement Policy*, American Enterprise Institute; Washington D.C.
- Cassoni, A. (1991), *Pruebas de Diagnóstico en el Modelo Económico I*, Documento de Trabajo, CIDE, pp. 73.
- Charemza, W.W. y D.F. Deadman (1992), *New Direction in Econometric Practice*, Edward elgar Publishing, pp. 370.

- Ericsson N.R. (1992), "Cointegration, Exogeneity, and Policy Analysis: An Overview", *Journal of Policy Modeling*, junio, núm. 14, vol. 3, pp. 251-280.
- Feldstein M. (1979) *The effect of social security on saving*, Working Paper, núm. 334, NBER, abril.
- (1995) "Social security and saving": new time series evidence, *Working Paper*, núm. 5054, NBER, marzo.
- Galindo, L.M. (1995), "La metodología econométrica moderna: una versión aplicada", *Economía aplicada Cuadernos de Trabajo*, núm. 18, UACPyP, CCH, UNAM, pp. 20.
- , y M.E., Cardero (1997) "Un modelo econométrico de vectores autorregresivos y cointegración de la economía mexicana, 1980-1996", *Economía Mexicana*, vol. VI, núm. 2, segundo semestre, pp. 223-247.
- Gibson, H.D. y E. Tsakalotos (1994), "The Scope and Limits of the Financial Liberation in Developing Countries: A Critical Survey", en *Journal of Development Studies*, vol. 30, núm. 3, abril, pp. 578-628.
- Harris, L. (1993) *Teoría Monetaria*, FCE, México.
- Hendry y N.R. Ericsson (1991), "An Econometric Analysis of UK Money Demand in Monetary Trends in the United States and the United Kingdom by Milton Friedman and Anna Schwartz", *American Economic Review*, vol. 81, núm. 1, marzo, pp. 8-38.
- Keynes, J.M. (1986) *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, FCE, México.
- Kurczyn, S. B. (1996), "Reforma del sistema de pensiones mexicano: principales aspectos macroeconómicos", *Comercio Exterior*, vol. 46, núm 9, septiembre, pp. 730-740.
- Leimer y Lesnoy (1982) Social security and private saving: new time, series evidence", en *Journal of Political Economy*, vol. 90, núm. 3.
- Lucas R. (1988) "On the Mechanics of Development Planning", *Journal of Monetary Economic*, núm 22, julio.
- Martínez, G. (1996) "Ahorro y seguridad social en México", *Comercio Exterior*, vol. 46, núm 9, septiembre, pp. 730-740.
- Modigliani F. y Brumberg R. (1954) "Utility analysis and the consumption function: an interpretation of the cross-section data"; en *Post-Keynesian Economics*, ed K.K. Kuriha. New Brunswick, NJ: Ruterger University Press.
- Romer P. (1986) Increasing Returns and Long-Run Growth", en *Journal of Political Economy*, 94, Octubre.
- Spanos, A. (1986), *Statistical Foundations of Econometric Modeling*, Cambridge, Cambridge University Press.

- Varian, Hal. *Microeconomía intermedia*, Antoni Bosch, Barcelona, 1994.
- Warwan, F. y A.P. Thirlwall (1994), "Interest Rates, Saving, Investment and Growth in Mexico: Test of the Financial Liberation Hypothesis", en *Journal of Development Studies*, vol. 30, núm. 3, abril, pp. 629-649.
- Wilson R. (1985) "El efecto de la seguridad social en el empleo", en *La crisis de la seguridad social y la atención a la salud. Selección de Mesa-Lago*; FCE; *Trimestre Económico* núm. 58 Salas, J. (1988), "Estimaciones y pronóstico de demanda de activos financieros en México", *Monetaria*, vol. 11, núm. 1, enero-marzo, pp. 37-82.

Resumen

Con la reciente reforma de la seguridad social en México se puso en el centro del debate al ahorro nacional que, según lo esgrimido por el Ejecutivo Federal, se fortalecería al privatizar las pensiones. Partiendo de lo anterior, en este trabajo se reflexiona en torno a las relaciones generales entre economía y seguridad social, poniendo énfasis en las relaciones entre la seguridad social y el ahorro. Dadas ciertas condiciones prevalecientes y pensando en las que pueden surgir en el futuro, tales como las dificultades —difíciles de modificar— para convertir el ahorro financiero en ahorro real y éste a su vez en inversiones, el impacto de la reforma sobre el ahorro será marginal. Las implicaciones para las pensiones futuras también parecen desalentadoras, pues de no incentivarse suficientemente el empleo y de no haber incrementos reales al salario como determinantes de las contribuciones, el ahorro previsional y su transformación en rendimientos reales no se traducirán en pensiones más altas. El problema principal, entonces, es si esta nueva acumulación de recursos cumplirá al menos uno de los dos objetivos de la reforma: elevar el monto de las pensiones y apuntalar al ahorro nacional.

Pedro H. Moreno

Profesor-investigador de la Universidad Autónoma Metropolitana-Unidad Xochimilco.

Horacio Catalán

Profesor de la Universidad Nacional Autónoma de México

Rocío Murillo

Profesora de la Universidad Autónoma Metropolitana-Unidad Xochimilco.

LA COMPARACIÓN INTERNACIONAL EN LA ERA DE LA GLOBALIZACIÓN

Cecilia Montero

Abstract

In this paper author analyses theoretical and methodological problems about international comparativity

Introducción

Como lo afirmara Durkheim, la comparación no es una rama particular de la sociología, sino la sociología misma en la medida que no se contenta con ser puramente descriptiva y aspira a dar cuenta de los hechos sociales. La búsqueda de lo universal a partir de lo particular ha sido una característica del desarrollo de la disciplina aunque no se haya zanjado nunca la divergencia de enfoques entre una sociología explicativa de tipo durkheimiano y una sociología comprensiva más inspirada de Weber.

La comparación internacional para estudiar las formas de organización del trabajo y las condiciones de empleo se intensifica particularmente en la década de 1980 a raíz del cambio de paradigma productivo. Frente a la fuerza comercial de Japón y de los países del sudeste asiático se utiliza la investigación comparativa como parte de la búsqueda de las bases de la competitividad de ciertos países. En sociología del trabajo también se produjo un auge de la investigación comparada y se revitalizó el debate teórico, en el cual se pusieron a prueba la perspectiva evolucionista del industrialismo, la hipótesis de la convergencia en las formas de organización del trabajo, el determinismo tecnológico y, más recientemente, el estudio de la difusión de formas modernas de *management*.

Trabajo, año 2, No. 3, Enero del 2000

Al terminar el siglo, cuando el mundo acepta haber entrado en la era de la globalización, cabe hacerse preguntas acerca de la pertinencia del enfoque comparativo. ¿Tiene sentido comparar lo global? ¿Se puede mantener el supuesto de formas nacionales de organización de la relación salarial? ¿Cómo se abordan los nuevos conceptos de eficiencia colectiva, competitividad sistémica y la teoría de redes en los estudios comparativos?

Estos temas son relativamente recientes para la investigación comparativa en la sociología del trabajo, más habituada a estudiar lo que ocurre en las empresas y en las relaciones laborales. Los hechos han ido más rápido que la teoría y nos encontramos frente a una intensificación de los flujos de capital, recursos naturales, productos y personas. Con todo, los sociólogos del trabajo han acumulado suficiente información sobre el tema de la difusión de paradigmas productivos y formas de organización del trabajo como para contribuir a la interpretación de los procesos en curso. Mas aún, ellos han relevado la importancia de la organización social, de los sistemas económicos y políticos para el desarrollo. Últimamente se han interesado en vincular la organización del trabajo y la organización de la producción mediante el estudio sociológico de las cadenas productivas.

En la primera parte de este artículo se retoman los resultados del coloquio internacional realizado en París en 1988 sobre *La comparaison internationale dans l'étude du travail industriel*. A pesar de la ya avanzada difusión de los métodos japoneses de gestión, en las comunicaciones presentadas en esa ocasión no figuraba aún en forma explícita el tema de la globalización. Pero, como veremos, sí anunciaban algunas tendencias que luego pasaron a ser las nuevas realidades de un mundo global.

En la segunda parte del artículo nos preguntamos cómo ha sido abordada la comparación internacional en los estudios del trabajo en América Latina. Para ello hemos tomado un tema específico, el de las redes productivas, como ejemplo del enfoque comparativo que se ha dado en la sociología del trabajo desarrollada en la región durante la década de 1990. Teniendo presente las tendencias a la globalización los investigadores latinoamericanos se han interesado en los impactos de la misma en el mercado de trabajo, en la organización de la producción, en las condiciones de empleo y de vida de los trabajadores de cada país. En los últimos años se han constituido grupos de trabajo y de intercambio científico que abordan diferentes temas ligados al trabajo, iniciativas que constituyen, a nuestro juicio, redes y equipos virtuales de investigación comparativa. Veremos los temas emergentes y de qué manera el resultado de estos foros, encuentros y publicaciones constituyen un esfuerzo serio por comprender cómo las formas nacionales de inserción en el mercado mundial afectan la condición laboral.

1. La comparación internacional hace 10 años

Si tomamos como referencia de lo que se hacía en materia de investigación empírica en sociología comparativa del mundo industrializado los artículos presentados en el coloquio *La comparaison internationale dans l'étude du travail industriel*¹ llama la atención cómo han cambiado los términos del debate. En efecto, los términos utilizados para categorizar los planteamientos de unos y otros parecen corresponder a problemáticas que la globalización parece haber dejado como obsoletas: determinismo vs. culturalismo, universalismo vs. relativismo, enfoque diacrónico vs. estudios y análisis sincrónicos, uso de variables e indicadores comunes vs. análisis más comprensivos.²

Pensamos que la fuerza y la rapidez con que se ha impuesto la globalización coloca estos conceptos y estas oposiciones en segundo plano sin que haya concluido la reflexión teórica de fondo. Es muy posible que las mismas expresiones y debates reaparecerán cuando se establezca la nueva división internacional del trabajo. Si recordamos el seminario realizado hace ya 10 años en París, no es para volver a la misma discusión sino para tomar algunos de los temas planteados en los trabajos presentados en esa ocasión los que, a nuestro juicio, pueden ser reexaminados a la luz de los procesos de globalización y de la situación actual. Algunos de los aspectos que llaman la atención son los siguientes:

- La mayoría de los trabajos se remitían a estudios realizados en países industrializados: Francia, Alemania, Inglaterra, Japón, Estados Unidos, Canadá, Brasil, México. Aunque la deslocalización de las actividades productivas ya había comenzado varios años antes, los análisis se refieren principalmente a la realidad industrial en países con un avanzado desarrollo de la industria. La globalización ha trastocado a tal punto la correlación de fuerzas en la economía mundial que el nivel de desarrollo de los países tiene un peso muy diferente en sus posibilidades de inserción en los flujos comerciales. El desafío que planteaban los nuevos países industrializados (los NIC's) no sólo ha perdido fuerza sino que ha demostrado también su vulnerabilidad.
- La preocupación principal de los investigadores reunidos en ese coloquio era demostrar la utilidad del enfoque comparativo para analizar la relación entre la organización del trabajo y el entorno económico,

¹ Título de la mesa redonda que tuvo lugar en el Ministère de la Recherche, París, Junio 1988 y cuyas ponencias fueron publicadas en el número especial de la revista *Sociologie du Travail* 2/1989 y en el número 5 de la revista *Comparaisons Internationales*, IRESCO, París 1989.

² Ver los artículos de Desmarez, Gallie, y Montero en la revista *Comparaisons Internationales*, op. cit.

social y cultural de las empresas. La intensificación de la movilidad del capital ha multiplicado las inversiones transnacionales con lo cual se ha producido una gran heterogeneidad de situaciones: ya no son sólo las empresas japonesas, americanas y europeas las que se deslocalizan sino que se encuentran inversiones australianas, canadienses, neozelandesas, mexicanas, etc. dispersas en el planeta. Las mismas crisis que afectan a los que otrora "exportaban" tecnologías y formas de gestión es un desafío intelectual. Ello no anula la preocupación de los sociólogos del trabajo ya que lo que se mantiene constante es el peso del territorio nacional, del sistema político y de los arreglos institucionales como entorno de los sistemas productivos. El problema de la comparación es replanteado dada la mayor dispersión de unidades productivas y la difusión de formas de gestión provenientes de un mayor número de países, pero no pierde vigencia.

- Los trabajos presentados oscilan entre dos posturas epistemológicas: la hipótesis de la convergencia técnico-económica y el relativismo sociológico. Por una parte, aquéllos buscaban las convergencias en las formas que adopta la relación salarial a medida que se profundiza la industrialización y la difusión de tecnologías. Por otra parte, se ubican las investigaciones que parten del supuesto de la especificidad de las sociedades y aplican conceptos o variables universales (organización del trabajo, división sexual del trabajo, régimen de fábrica, gestión de la mano de obra) a diferentes configuraciones sociales. Al finalizar el siglo que vio surgir y difundirse la producción de masas y la sociedad de consumo, se replantea la pregunta acerca de la convergencia. Debate iniciado con los planteamientos de Fukuyama pero que se mantiene como una hipótesis controvertida.
- El segundo enfoque, más relativista, se basaba en una crítica al determinismo tecnológico y tenía como referencia a la sociedad-nación como espacio pertinente para dar cuenta de la especificidad de los diferentes arreglos institucionales en materia laboral. Para ello se proponía articular los niveles de análisis micro y macro, introduciendo la dimensión "societal" (Maurice, 1989). Si bien esa crítica habría que replantearla e incluirla en lo que actualmente está en juego, es decir, un cierto determinismo por la globalización, también han surgido nuevos niveles de análisis. El estudio comparativo de la competitividad ha llevado a reconocer la importancia del espacio territorial y regional y de los actores correspondientes. Con ello se introduce el interés por las estructuras y las políticas que se desarrollan a nivel intermedio (Messner, 1997).
- La comparación entre países desarrollados y países subdesarrollados no parecía de gran utilidad a fines de la década de 1980, cuando se comparaban realidades específicas tales como: la inserción de la mujer en la empresa (Hirata), la cultura de empresa (d'Iribarne), la movili-

dad laboral (Montero), la formación profesional (Dubar). Las dimensiones emergentes de análisis que comienzan a tratarse en el coloquio realizado en París, tales como la introducción de la variable género, la importancia de los sistemas educativos, y la consideración de variables culturales en el estudio de las estrategias organizacionales han adquirido mayor fuerza en la investigación comparativa de la década de 1990.

2. La comparación en la perspectiva del mercado mundial

Diez años después algunas de estas tendencias han pasado a segundo plano, otras se han profundizado. Los flujos del comercio internacional han desplazado a la sociedad-nación como espacio pertinente de organización de la producción pero ha surgido la región y la localidad. La división entre países desarrollados y subdesarrollados ha perdido capacidad explicativa frente a la nueva economía de la información. La globalización amenaza con diluir las fronteras nacionales y debilita la capacidad de gestión económica de los Gobiernos. La nación ya no aparece como el espacio de constitución de un nuevo modelo socioeconómico sino, en el mejor de los casos, un lugar de regulación social para las estrategias de firmas multinacionales (Cabanes, 1997). Pero no todas las naciones están afectadas de la misma manera. Los países que ocupan posiciones dominantes afichan modelos nacionales de competitividad, con lo cual se presume que detrás de la mundialización se está produciendo una recomposición de los imperialismos (Cabanes, 1997).

El cambio tecnológico y las tecnologías de la información han hecho posible el surgimiento de una nueva lógica de organización de la producción a nivel planetario. La transformación del paradigma productivo comienza a mediados de la década de 1970, antes de la globalización, como respuesta a la creciente incertidumbre de la economía y como forma de resolver la rigidez de los procesos de trabajo y de las prácticas de empleo. La tecnología de la información sólo potenció dichos cambios. Esto no significa determinismo alguno. A pesar de la tendencia de los analistas a ver en los procesos de cambio una tendencia evolutiva única (fin de la producción de masas, paso al postfordismo) existen, como dice M. Albert, diversos "capitalismos" que se enfrentan y por lo tanto, formas organizacionales específicas a los más variados contextos culturales e institucionales (Castells, 1996).

¿Existe un elemento común a estas tendencias? Según Castells (1996) lo que tienen en común los procesos de renovación productiva (tales como el paso de la producción de masas a la producción flexible, el toyotismo, el desarrollo de la pequeña empresa, el auge de las relaciones de coopera-

ción entre ejecutivos y empleados, el aumento de la subcontratación y de los complejos productivos), es una nueva forma organizacional característica de la economía de la información: se basan y funcionan en redes. Es tal la importancia que adquiere esta forma de organización que este autor habla de "empresa-red" y "sociedad-red".

La misma expresión es propuesta por Messner (1997) al interpretar el desarrollo y la competitividad como un problema de gobernabilidad. Este enfoque fue elaborado en Berlín por el equipo del German Development Institute (GDI) después de muchos años de investigación comparativa. Menos interesados en la convergencia de las formas de organización que en los diferenciales de competitividad, plantean que hay que superar por un lado, el nivel micro de formas de organización de las firmas y por otro lado el nivel macro, que se localiza en la estabilización de la economía. Las ventajas competitivas resultan de una relación y de una optimización entre factores políticos y sociales y económicos y, por lo tanto, implican articulaciones diferentes entre los niveles macro, meso y microeconómico.

Esta última perspectiva parece interpretar mejor las preocupaciones y orientaciones de los investigadores latinoamericanos en la medida en que la cuestión de la competitividad ya no se presenta como la necesaria difusión de formas globales de organización del trabajo y de gestión (Humphrey, 1995; Abramo, 1996) sino como la capacidad de acción sistémica que tienen los actores para potenciar las variables que se dan en los niveles de la empresa, la región, la nación. La pregunta se convierte entonces en "conocer cuales diseños institucionales, reglas sociales, formas de organización de los mercados y de relación entre el Estado y los actores sociales son los más aptos para dinamizar el desarrollo económico y social" (Messner, 1997, p. 9).

3. El debate comparativo sobre el trabajo en América Latina

En América Latina gran parte de la investigación comparativa es realizada por la CEPAL, agencias de Naciones Unidas (PNUD, UNESCO, UNICEF) y otros organismos multilaterales (BID, Banco Mundial). Los temas centrales se refieren al desarrollo económico, social y cultural de los países de la región. El ámbito de la sociología del trabajo ha recibido menos atención de estos organismos, el interés mayor proviene de los equipos universitarios.

El estado de la investigación científica sobre el trabajo en América Latina no permite contar con los equipos y financiamientos que serían necesarios para realizar estudios comparativos como los reseñados en los capítulos anteriores, es decir, estudios diseñados y ejecutados por un mis-

mo equipo con una metodología única y cuyas conclusiones se pueden atribuir a las variaciones nacionales. Esto no ha impedido que se desarrolle una reflexión comparativa entre especialistas de la región, la cual se ha dado mediante tres tipos de iniciativas:

3.1 Proyectos comparativos: investigaciones sobre un mismo tema realizadas en varios países de la región y de otros continentes. A título de ejemplo se puede mencionar el proyecto sobre reconversión, encadenamientos productivos y competencias laborales, impulsado por la red latinoamericana de educación y trabajo que recurrió a la elaboración de monografías nacionales en 5 países (Argentina, Chile, Brasil, Venezuela y México).³

3.2 Redes de científicos: intercambio de resultados de investigación entre equipos que participan en redes internacionales de cooperación. La Asociación Latinoamericana de Sociólogos del Trabajo constituye un ejemplo de redes de investigadores que intercambian experiencias en forma sistemática, reuniendo a sociólogos de varios países.⁴

3.3 Eventos internacionales: seminarios, coloquios y eventos que reúnen a investigadores de varios países de la región. Un ejemplo reciente es el seminario comparativo internacional sobre "Producción Flexible e nuevas institucionalidades en América Latina" realizado en Río de Janeiro en Septiembre de 1997, que reunió a un grupo de trabajo emanado de la ALAST y del SSRC (Canadá) con la preocupación de comparar las formas de organización de las redes productivas.

Iniciativas como éstas son las que han contribuido a crear los espacios y a estrechar las redes entre equipos que trabajan sobre temas comunes, con lo cual se ha avanzado en la elaboración de lo que se podría llamar un estilo propio de los estudios del trabajo en la región. Hemos escogido el estudio de las redes productivas, tema respecto del cual se puede decir que existe una reflexión comparativa y también, una manera latinoamericana de abordarlo.

4. El estudio comparativo de las redes productivas

Pasada la llamada década perdida, la década de 1980, las economías latinoamericanas sufren un fuerte proceso de reconversión cuyo objetivo es

³ Cuyos resultados fueron compilados por M. Novick y M. A. Gallart y publicados bajo el título *Competitividad, redes productivas y competencias laborales*, CINTERFOR-RET, Montevideo, 1997).

⁴ Expresión de la fertilidad de esta red es la publicación por once años consecutivos de la presente Revista.

reinsertarse en el mercado mundial. Convencidos de que la reestructuración productiva iba más allá del ámbito de las empresas y de que había que analizar la forma en que se vinculan los cambios técnico-organizacionales con el entorno y con una nueva inserción en las cadenas de comercio internacional, los investigadores se volcaron al estudio de las redes y complejos productivos.

En una primera fase se buscó conocer las modalidades que adoptan las formas de relacionamiento de las empresas en ciertos sectores, regiones y países. Inicialmente el enfoque está centrado en las empresas y en los empresarios.⁵ Pero pronto surgen nuevos temas tales como, la forma de inserción de la mujer en las cadenas exportadoras (Beneira y Roldán, 1987; Selamé y Henriquez, 1995), otros pusieron de relieve las nuevas formas de precarización que se desarrollan en las actividades organizadas en complejos productivos (Abreu, Sorj y Ramalho 1995).⁶

El proyecto "Reconversión, Redes productivas y Competencias laborales" da un paso más en la investigación comparativa y agrega la pregunta por el impacto de la formación de redes en las calificaciones. Pregunta interesante, que tiene el mérito de desarrollar una nueva metodología (ya no interesan las empresas como unidad de análisis sino la trama productiva) y una preocupación por los conocimientos requeridos en los diversos tramos de la cadena (superando la noción determinista de las calificaciones). Resumiendo los resultados del estudio, M. Novick (1997) concluye que las estrategias de relación entre firmas distan mucho de las tendencias modelizadas (especialización flexible, subcontratación a la japonesa).

En la década de 1990, la reconversión productiva de América Latina se profundiza y con ella se agudiza la heterogeneidad productiva y la segmentación. Los gobiernos impulsan programas de fomento a la asociatividad empresarial (Montero, 1997) pero no se hacen cargo en forma directa de las consecuencias sociales que se generan en los nuevos complejos productivos. En materia de calificaciones, el avance del cambio tecnológico y organizacional aumenta las exigencias a los trabajadores tanto en materia de educación formal, competencias laborales y capital social. "Estas mayores exigencias no son compensadas por mejores salarios ni por mejor calidad de vida" (Novick, 1997, p. 44).

Por último, la comparación de resultados sobre formas de estructuración de las redes productivas que se realizó en el taller realizado en Río de Janeiro permitió avanzar aún más en la formulación de un enfoque latino-

⁵ Ver el número 3 de la *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*.

⁶ Para una reseña más completa de estos estudios ver Novick (1997).

americano frente al modelo de la especialización flexible. En efecto, la evidencia presentada puso en evidencia que:⁷

- la formación de encadenamientos productivos, las estrategias de externalización y descentralización de la producción no han dado lugar al surgimiento de modelos de organización "virtuosos" como el italiano o el japonés,
- que existe una fuerte asimetría de poder (de mercado) entre las grandes empresas y el tejido de pequeñas y medianas empresas,
- que la subcontratación busca bajar los costos de la mano de obra y en esa medida aprovecha variables de discriminación (género, minorías étnicas).
- que no hay una regulación de la subcontratación particularmente en materia de derechos laborales,
- que la formación de encadenamientos productivos no ha sido acompañada de una mayor negociación entre actores.

De manera general el estudio de las nuevas tramas productivas que han surgido en los sectores exportadores ocurrió después que las políticas de ajuste habían debilitado fuertemente a los actores sociales y políticos. Las tendencias esbozadas son el reflejo de ello. La experiencia de formación de actores a nivel sectorial es todavía incipiente por lo que el proceso de negociación social de las condiciones de la externalización ha sido débil.⁸

Más que la emergencia de una sociedad tipo red, lo que demuestran los estudios sobre redes productivas realizados en América Latina es que las carencias regulatorias centrales, la debilidad de las instituciones intermedias, y los problemas de gobernabilidad están, por una parte, comprometiéndose la eficiencia sistémica de las economías y por otra parte, generando nuevos costos sociales del desarrollo.

La comparación internacional se debería orientar entonces, a identificar cómo se llenan los espacios que han quedado vacíos por el doble efecto del retiro del Estado y de la nueva dinámica productiva generada por la globalización, tales como: el deterioro de los derechos colectivos; el resurgimiento de prácticas paternalistas en las empresas; el nuevo *status* del empleado público y sus condiciones de empleo; la pérdida del vínculo social nacional y sus efectos en el movimiento obrero y los actores socia-

⁷ Se retoma la información sobre 6 países (Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica, México y Uruguay) y Hong Kong, resumida y comentada por L. Abramo en mesa redonda "Novas institucionalidades e producao flexivel em perspectiva comparada", UFRJ, 18/09/97 (actas aún no publicadas).

⁸ Destaca la experiencia de negociación a nivel de las cámaras sectoriales en Brasil y la cámara regional del ABC en Sao Paulo, ver al respecto reseña del trabajo de G. Arbix aparecida en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, núm. 5, 1997.

les en general; las posibilidades de que surja una acción colectiva común a nivel de los mercados regionales; las transformaciones de la subjetividad de los trabajadores frente a la lógica del mercado.

Bibliografía

- Abramo, L. (1996) "Sociologia do Trabalho na America Latina. Novos paradigmas productivos. Relacoes de trabalho e relacoes de genero", en A. Alá y E. Planell ed. *Reestructuración productiva, cambio tecnológico, género y sindicalismo en América Latina*, ALST-U. Puerto Rico.
- Abreu, A. B. Sorj y J.R. Ramalho (1995) *Tercerizacao y precarizacao. Os impactos sociais da reestruturação industrial no Rio de Janeiro*, Congreso de LASA, Washington.
- Beneira L. y M. Roldán (1987) *The crossroads of class and gender*, Chicago University Press, Chicago.
- Cabanes, R. (1997) "A sociologia e a antropologia do trabalho no contexto da mundializacao, *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, 3-5.
- Castells, M. (1996) *The rise of the Network Society*, Blackwell, Cambridge, 556 p.
- Humphrey, J. (1995) "Nuevas temáticas en Sociología del Trabajo", en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, 1-1.
- Messner, D. (1997) *The Network Society. Economic Development and International Competitiveness as Problems of Social Governance*, GDI-Frank Cass, Londres.
- Montero-Casassus, C. y P. Dubois (1989) *La comparaison internationale dans l'étude du travail industriel*, número especial, *Comparaisons Internationales*, IRESCO, París.
- Montero, C. (1996) La construcción social de redes productivas, comunicación al grupo de trabajo, II Congreso Latinoamericano Sociología del Trabajo, Aguas do Lindoya.
- Novick, M. y M.A. Gallart (1997), *Competitividad, redes productivas y competencias laborales*, CINTERFOR-RET, Montevideo, 394 p.
- Novick, M. (1997) "Una mirada integradora de las relaciones entre empresas y competencias laborales en América Latina", en Novick y Gallart *op. cit.*
- Selamé T. y H. Henriquez (1995) Estudio acerca de la mujer trabajadora a domicilio, SERNAM, Santiago.

Resumen

En este ensayo la autora analiza algunos de los problemas teóricos y metodológicos más importantes acerca de la comparabilidad internacional.

Cecilia Montero

Doctora en Sociología, investigadora del CADIS-CNRS

...delos
...los
...la



MEMORIA

Reseñas y notas críticas

**BIENESTAR ECONÓMICO Y POBREZA.
LAS CONTRIBUCIONES DE AMARTYASEN, PREMIO
NOBEL DE ECONOMÍA, 1998**

Eliézer Tijerina Garza

1. Datos biográficos básicos

Nació el 3 de noviembre de 1933 en Bengala Occidental, estado de la India. Su padre y su abuelo fueron maestros. Ya en 1971, cuando su padre murió, en su familia se hablaba de la posibilidad de que ganara el Nobel de Economía, lo que revela la confianza familiar en la gran capacidad intelectual y en las inclinaciones académicas que desde muy joven mostró, así como del reconocimiento internacional que fue acumulando al paso de los años, comenzando por la obtención del doctorado en economía en la Universidad de Cambridge, Inglaterra, cuando apenas contaba 26 años y con estudios previos de economía en su país natal. Antes de viajar a Inglaterra, fue el director más joven de su escuela de economía a los escasos 23 años, en donde enseñó materias tan diversas como derecho, lógica, matemática, economía, política y filosofía y, además, según él mismo lo ha declarado, con gran gozo, lo que revela una mente analítica y comprensiva doblemente poderosa y evidentemente muy difícil de encontrar.

Es el sexto nativo de India en ganar el premio Nobel y el primer asiático en ganarlo en el campo de la economía. Es interesante señalar que la universidad donde estudió Amartya Sen fue fundada por Rabindranath Tagore, el primer indio en ganar el Nobel. Sen estima que vivir y educarse en su nativa Shantiniketan fue una experiencia maravillosa, con una influencia muy positiva en términos de valores correctos, aunque muchos consideren que no es un ambiente conducente a una carrera académica. Es divorciado, con una hija. Visita a su octogenaria madre, Amita, cada invierno.

Trabajo, año 2, No. 3, Enero del 2000

Se sabe que desde niño pensó en dedicarse a una carrera académica, aunque sin precisar en qué campo (ya que se interesaban también en materias como la física y las matemáticas), y que ya en su juventud se interesó por el estudio del budismo, inclinándose finalmente por la economía. Esta elección fue influida por la miseria material que desde su infancia contempló en su tierra natal —común a varios Nobel que se interesaron por la economía, por los graves problemas generados por la Gran Depresión de 1929-1933—, particularmente cuando a la edad de 10 años —en 1943— se produjo una hambruna en su tierra natal. Esta tragedia lo conminó décadas después a estudiar las hambrunas a profundidad, en 1981.¹

2. Las Contribuciones de Amartya Sen, temas Generales

El Premio Nobel de Economía 1998 fue concedido a Amartya Sen por sus contribuciones a la teoría del bienestar económico, en los campos de los fundamentos axiomáticos de la teoría de la elección social, la definición de índices de bienestar y pobreza, así como por sus estudios empíricos sobre las hambrunas.

El Nobel otorgado a Sen con base en los temas antes mencionados, constituye un llamado de atención al extravío en que ha incurrido la economía convencional, con enormes costos humanos y sociales, al enfocarse casi exclusivamente al estudio pretendidamente erudito de las relaciones entre mercancías. Sen considera a esta tendencia como tecnocrática y que ha rendido frutos, pero difiere de ella por ser extremadamente miope e inconveniente. Esto es así porque excluye de la economía a los seres humanos, al bienestar económico y a la justicia, proponiendo modelos de comportamiento supuestamente racional, reñidos con la moral y la ética, repudiables por lo mismo, no sólo desde el punto de vista social y de los principios humanos universalmente compartidos, sino por ser contradichos por observaciones empíricas e incluso por impedir objetivos estrechos como una mejor eficiencia económica.²

Además su reconocimiento auspicia los enfoques que en la línea de los trabajos de Sen consideran un estratagema anticientífico los economistas convencionales, excluir de lo que se considera economía sería la discusión no sólo de las normas y valores, de la ética y de los fundamentos éticos y filosóficos, que Sen ha contribuido fructíferamente a poner en el tapete de

¹ A.K. Sen, *Poverty and Famines: An Essay on Entitlement and Deprivation*, Clarendon Press, Oxford, 1981.

² Arjo Klamer, «A Conversation with Amartya Sen», *Journal of Economic Perspectives*, vol.3, #1, winter 1989, pp. 142-143.

la discusión, además de otros temas afines que él no ha abordado, pero compatibles con su enfoque, como el de los arreglos institucionales y sociales, el papel de las organizaciones y agentes sociales,³ del Estado vs el mercado, especialmente sus imperfecciones, y la sociedad civil.⁴

Por la preocupación de Sen por el desarrollo humano y los problemas sociales, la distinción del Nobel 1998 favorece el estudio de los seres humanos, el papel de las estructuras cognoscitivas, individuales y sociales, la racionalidad e información limitadas y su interacción con los arreglos sociales, el papel del dinero y de las instituciones crediticias y financieras nacionales e internacionales, congruentes con los enfoques comprensivos de Sen, la tradición de Cambridge y con una economía política reconstruida.

Los temas afines recién señalados fueron desarrollados por la economía política clásica, enfocada en el largo plazo, y por J.M. Keynes, centrado en el corto plazo; en la actualidad, preferentemente por escuelas como el neo-institucionalismo y el poskeynesianismo. Como la agencia Reuters lo expresó en la prensa internacional, los campos de interés de Sen premiados en 1998 contrastan radicalmente con los de Myron Scholes y Robert Merton, expertos financieros que desarrollaron una fórmula matemática como sustento de los instrumentos financieros llamados derivados, socios del Long Term Capital Management. Esta compañía afrontó recientemente (1998) problemas financieros tan severos que tuvo que ser apoyada con miles de millones de dólares, por sus posibles efectos devastadores sobre el sistema financiero norteamericano e internacional. También comentó el New York Times en su oportunidad,⁵ que lógicamente, fue necesario cambiar a los miembros encargados de la selección del Nobel a fin de elegir un economista crítico de las tendencias dominantes del pensamiento económico actual y mantener el prestigio del Nobel de Economía.

Como antes se señaló, Sen no simpatiza con los enfoques analíticos estrechos, añadiendo más recientemente que se ha dedicado demasiada atención a la liberación de mercados y muy escasa, en contrapartida, a problemas sociales graves como los de la pobreza y el desarrollo humano.

Para entender mejor el pensamiento de Sen, es pertinente destacar sus opiniones de otros economistas famosos. Con respecto a Adam Smith, ha

³ En este sentido, el neo-institucionalismo es particularmente relevante: D.C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge Univ. Press, 1990 (hay traducción al español por el Fondo de Cultura Económica).

⁴ Planteamientos críticos diversos sobre la insuficiencia del pensamiento económico que sólo considera al mercado y al Estado han sido aceptados incluso por instituciones como el Banco Mundial, *Informe sobre el Desarrollo Mundial 1997. El Estado en un Mundo en Transformación*, Washington, 1997, p.132.

⁵ En su edición del 15 de octubre de 1998.

señalado que los economistas contemporáneos que defienden una racionalidad estrecha, ya sea en términos de egoísmo autocentrado o de simple consistencia en las elecciones, arguyendo que siguen al autor de *La Riqueza de las Naciones*, se equivocan rotundamente porque Smith tuvo una concepción mucho más amplia de la motivación humana.⁶ Aquí se puede añadir nuestra opinión en el sentido de que los economistas que defienden la economía de mercado, ignorando la interacción de su funcionamiento adecuado con la justicia,⁷ confunden a Adam Smith que dicen seguir con las apologías delirantes de Bastiat o J.B. Say, asimismo, aunque Smith definió erróneamente el carácter de comerciante o intercambiador como si fuera lo esencial del ser humano, reconoció sin embargo que cada transacción humana representaba un desafío moral para realizarla equitativamente, algo que también ignoran quienes se dicen sus herederos. Comprendemos así porque, ya Alfred Marshall, uno de los fundadores de la economía contemporánea y del análisis de la oferta y la demanda, y de la tradición de Cambridge, Inglaterra, decía que era posible citar la autoridad de Adam Smith como apoyo de muchos errores.⁸

Con respecto a otros grandes economistas, también ganadores del Nobel, se puede afirmar lo siguiente, en adición a las perspectivas críticas anteriores, que lo llevan a disentir con los economistas con enfoques tecnocráticos: con respecto a Milton Friedman, disiente porque no cree que las teorías deban evaluarse exclusivamente por sus pronósticos, ya que también son relevantes su poder descriptivo y evaluativo; en oposición a Hayek, considera que el bienestar económico, la pobreza y la distribución del ingreso son temas de primordial importancia que pueden estudiarse coherentemente, tanto teórica como empíricamente; de Arrow, también especialista en bienestar económico, cree que su teorema de la imposibilidad de una función de decisión social ordinal plausible es uno de los más admirables en la economía, pero no está de acuerdo con la afiliación utilitarista de Arrow (opinión semejante tendría de William S. Vickrey, Nobel 1996).

Como consultor de Naciones Unidas, Sen ha colaborado en la promoción del desarrollo humano como pilar del desarrollo económico, con el recientemente fallecido economista y funcionario de Naciones Unidas, Mahbud ul Haq.

⁶ Cf. Arjo Klamer, *op. cit.*, pp.141 y ss.

⁷ Eliézer Tijerina G., *Los Nobel de Economía, 1969-1996*, Gran Comisión de la Cámara de Diputados, LVI Legislatura, México, 1997, p.151.

⁸ Alfred Marshall, *Principles of Economics*, Macmillan, London, 8th ed., 1966 (1st. ed. 1890), p. 627.

3. Influencias Intelectuales y Tesis Fundamentales de Amartya Sen

A juicio de Sen, los enfoques tecnocráticos en la economía comenzaron a establecerse con los estudios de David Ricardo en el siglo XIX. Esencialmente, se puede afirmar que por enfoques tecnocráticos y estrechos, aún en el caso del economista clásico David Ricardo, que hablaba de asalariados, capitalistas y terratenientes, es decir, de clases sociales y no sólo de objetos atomísticos y de las transacciones y los precios sin valores como la economía convencional; porque Ricardo, al final de cuentas, buscó una explicación de los problemas económicos en términos puramente objetivistas y lógicos, con un alto nivel de abstracción; exclusivamente en términos de mercancías-mercancías, dejando de lado a los seres humanos, sus motivaciones y a los fundamentos éticos y filosóficos de la economía.

Este enfoque fue refinado por otro gran maestro de la economía italiano de origen y también del Trinity College, Piero Sraffa, a quien Sen conoció y admiró por las conversaciones que con él sostuvo y en las que Sraffa reveló una perspectiva muy amplia de la economía, al expresarle, a su juicio, opiniones muy inteligentes y comprensivas acerca de la relación de la política con el desarrollo de la teoría económica, así como sobre la racionalidad y la influencias sociales en los valores y conductas humanas. Sin embargo, Sen no simpatizó con los estudios de Sraffa porque éste trabajó toda su vida analizando y siguiendo el pensamiento de Ricardo, al grado de que la obra maestra de Sraffa lleva por título *Producción de Mercancías por Medio de Mercancías. Un Preludio a una Crítica de la Teoría Económica* (publicado por la Universidad de Cambridge, Inglaterra, en 1960), en la que encuentra una solución al problema de la mercancía que pudiera usarse como unidad y estándar de valor, sin incurrir en las incongruencias y razonamientos circulares de una teoría económica fundada en un valor-mercancía.⁹ Este problema preocupó a Ricardo hasta los últimos momentos de su vida, sin poder resolverlo, y sigue vigente en toda teoría económica sin teoría del valor o con valor mercancía. Sen no simpatiza con el enfoque Ricardo - Sraffa, en términos más específicos, por su interés en el bienestar económico, en los fundamentos filosóficos de la economía, la comprensión de la motivación humana y la crítica de la racionalidad egoísta y desvinculada de normas y valores que la economía convencional postula de manera exclusiva. Considera erróneo el abandono del estudio del bienestar económico, y critica el virtuosismo analítico centrado en refinamientos menores que deja incuestionados los fundamentos.

⁹ Una exposición magistral del pensamiento de Sraffa se encuentra en A. Roncaglia, *Sraffa and the Theory of Prices*, J. Wiley, N. York, 1978.

4. Algunas contribuciones específicas de Amartya Sen

Quizá el antecedente más importante para entender el significado de los estudios de Sen sobre el bienestar económico sea el teorema de la imposibilidad de K. Arrow.¹⁰ Lo que este teorema demostró fue que era imposible contar con una función de decisión social coherente que no implicara violentar las garantías individuales mediante decisiones dictatoriales. Sin embargo, la imposibilidad ocurre en condiciones en las que se evitan las comparaciones interpersonales. Es decir, como gran parte del esfuerzo teórico en la economía del siglo XX se ha encaminado en dirección de construir una teoría económica pura, desvinculada de juicios valorativos y de normas culturales y políticas, así también en la economía del bienestar se intentó desarrollar conceptos y análisis que permitieran dictaminar sobre el bienestar económico sin hacer juicios de valor ni comparaciones del bienestar y de la utilidad interpersonales.

Después de grandes esfuerzos intelectuales, se obtuvieron dos conclusiones principales: 1) Los criterios de compensación que se idearon resultaron incoherentes, precisamente porque pretendían evaluar el bienestar económico evitando juicios valorativos sobre la distribución del ingreso.¹¹ 2) K Arrow mostró posteriormente que ninguna función de decisión social era posible en condiciones generales y plausibles, sin hacer comparaciones interpersonales o sin recurrir a juicios normativos con diferente sustento (moral, ético, político, etcétera). La profesión concluyó erróneamente creyendo que el estudio coherente del bienestar económico carecía de seriedad e interés científico porque era imposible estudiarlo coherentemente. Así, como escribiera M. Shubik a principios de la década de 1970, en un memorable y certero diagnóstico de la teoría económica, el desprecio por la economía del bienestar fue tal en los grandes centros académicos del mundo que se llegó a pensar en que la mejor manera de dificultar la carrera académica de un estudiante era sugerirle que escribiera su tesis y se especializara en la teoría del bienestar económico.¹²

Es en esta situación de ir contra la corriente que destacan los trabajos de Sen sobre el bienestar económico, la distribución del ingreso, la pobreza y las hambrunas.

Debemos recordar también que esta opinión también prevalecía incluso en centros académicos con cierta perspectiva crítica, como: Cambridge,

¹⁰ K.J. Arrow, *Social Choice and Individual Values*, J. Wiley, N. York, 2nd ed., 1964.

¹¹ E.J. Mishan, *Welfare Economics*, Random House, N. York, 1964, pp55 y 66-67.

¹² M. Shubik, «Guía de un Cascarrabias a la Microeconomía», *Economía Política*, E.S.E., IPN, IX, #4, 4o. Trimestre 1972, pp. 43-84.

Inglaterra, probablemente porque en la posguerra se aceptó la economía mixta y el llamado estado del bienestar.

Para comenzar, quizá la tesis de mayor significación que Sen ha defendido sea la de que el bienestar económico importa y forma parte de la economía «seria». Ha demostrado que las incoherencias encontradas en la teoría del bienestar económico no existen por sí mismas, sino que son consecuencia de no utilizar información disponible proveniente de normas morales, culturales y políticas, en concordancia con conductas y motivaciones humanas que van más allá del egoísmo autocentrado o de la simple consistencia en las decisiones, así se elija lo contrario de lo que se desea y valora. A la racionalidad estrecha considerada como la única racional por la economía convencional y que conduce a incongruencias en las decisiones sociales y a los conocidos «dilema del prisionero» en condiciones de interdependencias, Sen la llama racionalidad de tontos.¹³ Racionalidad porque el concepto de razón empleado generalmente en la economía es uno de los comprendidos por la razón, pero no el único como erróneamente se ha pensado mayoritariamente en la economía convencional; de tontos, porque no toman en cuenta información disponible que puede evitar el teorema de la imposibilidad, ignoran otros tipos de razón, y porque, finalmente, confunden el significado del bienestar con el de las decisiones y las metas (sólo en un caso extremo coinciden las tres).

En cuanto a la definición del bienestar económico, Sen rechaza su concepción, a la manera del utilitarismo vulgar, como la simple suma de utilidades o satisfacciones de los individuos en un país o sociedad determinados. Además de que, en general, el bienestar económico depende de otras medidas como la distribución del ingreso, arguye con razón que el bienestar está influido determinadamente por las capacidades y habilidades de los individuos y que es aquí, en consecuencia, donde los análisis y las políticas distributivas deben enfocarse: lograr la igualdad en términos de «capabilidades»; educación, salud, atención a los minusválidos, eliminar la discriminación de las mujeres y, en el mismo tenor, etnias o grupos socioculturales, regionales, etcétera.¹⁴

De menor impacto ha sido su demostración de la llamada imposibilidad de un paretiano liberal, que muestra cómo el respeto unilateral de las preferencias individuales puede conducir a infringir los derechos individuales bajo ciertas condiciones.¹⁵ En el terreno más aplicado, Sen ha mostrado

¹³ Véase su artículo «Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory» en *Philosophy and Economic Theory*, Oxford Univ. Press, J. Wiley, N. York, 1979, pp. 86-109, (hay traducción al español del Fondo de Cultura Económica).

¹⁴ Véase A.K. Sen, *Bienestar, Justicia y Mercado*, Paidós ICE/UAB, Barcelona, B. Aires, México, 1997 (traducción e introducción de D. Salcedo).

¹⁵ «The Impossibility of Paretian Liberal» en *Philosophy and Economic Theory*,..., pp. 127-133.

que es posible fundamentar axiomáticamente una medida del bienestar económico en términos del ingreso real por persona y de una medida de la distribución del ingreso.¹⁶ Así, el cambio porcentual en el bienestar económico resulta ser igual a la suma del cambio porcentual en el ingreso real *per cápita* más el cambio porcentual en la distribución del ingreso, negativo si empeora la distribución, por lo que se reduce el impacto en el bienestar económico del crecimiento económico real por persona; positivo, si mejora la distribución, amplificando así el efecto del crecimiento económico real por persona en el bienestar económico. Esta medida del bienestar económico contrasta con el índice de miseria social de A. M. Okun, definido para Estados Unidos de Norteamérica, en función de los índices de desempleo y de inflación.¹⁷ También con el índice de bienestar económico o de desempeño macroeconómico que el autor de estos comentarios ha estimado económicamente para México en el periodo 1960-1994 y con proyecciones al 2000, en términos de la remuneración media anual real por persona y de la deuda externa por persona (la primera con un efecto exponencial positivo y la segunda negativo, como es plausible).

En sus estudios empíricos sobre la pobreza, fundamentó analíticamente la congruencia de un índice de pobreza en términos del porcentaje de población por debajo del nivel de la pobreza y de dos medidas de distribución del ingreso entre los pobres. $P = H(I + (1-I)G)$, donde "P" es el índice de pobreza-, "H" el porcentaje de población con ingresos debajo de la línea de pobreza, "I" es una medida de la distribución del ingreso entre los pobres y "G" el coeficiente de Gini también para los pobres.

El otro gran tema relativo a la condición económica de los más pobres que Sen ha estudiado es el de las hambrunas, a partir de 1940, en la India, Bangladesh y países africanos. Encuentra que la justificación tan socorrida de que las hambrunas como otros graves problemas sociales existen porque hay escasez, o como se dice, -la cobija no alcanza para todos y alguien debe ser sacrificado-, no es válida en general. Así, encuentra que la hambruna de la India durante la segunda guerra mundial -cuando él era un niño- no se debió a una caída en la producción de alimentos sino a que la llegada del ejército inglés incrementó la demanda de alimentos, encare-

¹⁶ $B = Y(1-G)$. Donde B = bienestar económico, Y = ingreso real por persona y G = coeficiente de Gini, que se aproxima a uno o a cero según la distribución del ingreso sea más desigual o más igualitario, respectivamente. Probablemente sus obras más significativas sobre estos temas sean: *Collective Choice and Social Welfare*, Holden Day, S. Francisco, 1970 y *On Economic Inequality*, Clarendon Press, Oxford, 1973 (hay traducción al español editada por Alianza).

¹⁷ A.M. Okun es más conocido por la llamada Ley de Okun, que expresa la disminución del desempleo en medio punto porcentual por cada punto porcentual de la tasa de crecimiento del PIB real por encima de la tasa tendencial. R. Dornbusch y S. Fisher, *Macroeconomía*, McGraw Hill, Madrid, 6a. ed., 1994, p. 19.

ciéndolos, en tanto que las personas más pobres mantuvieron su ingreso nominal, por lo que se vieron imposibilitados de poder comprar alimentos. En este caso, hubiera sido aconsejable incrementar el empleo público, por ejemplo, para aumentar el poder de compra de los más pobres y evitar el genocidio por inanición. Sen apunta que en este caso, la catástrofe no fue culpa de gobierno o de que se hayan atropellado los derechos individuales o la libertad de mercados.¹⁸ Simplemente no se respetó el derecho individual de carácter social a no morir de hambre y de contar con un empleo con ingresos por encima del nivel de la inanición. A mayor abundamiento, también encuentra que ha habido hambrunas con aumentos simultáneos en las exportaciones de alimentos y, aunque en otros casos han sido provocadas por desastres naturales, como las inundaciones, el punto irrefutable es que no es válido argüir que se deben a la escasez.

5. Reflexiones finales

Las contribuciones de Sen para convencer a los economistas convencionales de que también es posible hacer economía "seria" en los campos teórico-empíricos del bienestar económico, la igualdad, la pobreza y las catástrofes sociales que afectan mayormente a los más pobres, y el reconocimiento de que esto es así por la Real Academia Sueca de Ciencias, son bienvenidos.

Sin embargo, se debe reconocer que las aplicaciones prácticas derivadas de los trabajos de Sen palidecen ante la elección social en la mayoría de los países del mundo, liderados por Inglaterra y Estados Unidos, el Fondo Monetario Internacional y, en menor medida, el Banco Mundial, entre los organismos internacionales, y por las principales universidades del país y del extranjero, en el terreno académico, plantean la interrogante acerca de las restricciones y condicionamientos políticos y sociales del conocimiento y su aplicación.¹⁹

Es incuestionable que el avance económico, científico y tecnológico a partir de 1750, pero sobre todo desde la segunda mitad del siglo XIX hasta la actualidad, no tiene paralelo en la historia de la humanidad. Pero también lo es que los problemas humanos esenciales no han sido resueltos y que la naturaleza ha sido devastada, de modo que algunas instituciones,

¹⁸ Véase: A.K. Sen, *Bienestar, Justicia...*, p. 134.

¹⁹ Ya en 1980 el profesor W:H:Buiter criticó la torpe eliminación de los problemas reales con visiones tan utópicas como apologéticas de la realidad económica en «The Macroeconomics of Dr. Pangloss: A Critical Survey of the New Classical Macroeconomics», *Economic Journal*, Vol. 90, 1980, pp. 34-5 y E.Tijerina G., *op. cit.*, pp. 189-195.

como la iglesia católica ha calificado al siglo XX como quizá el más bárbaro de la historia del hombre.

No sólo Sen no ha sido suficientemente escuchado hasta ahora sino tampoco otros Nobel de Economía como Modigliani, Samuelson y Solow, sobre todo si se toma en cuenta que la política económica ha estado dominada por pensadores que parcial y superficialmente han defendido y propiciado la desregulación y liberalización de mercados, sobre todo monetaria y financiera, como fórmula mágica para lograr el crecimiento económico y la estabilidad, con evidencias abrumadoras de que los resultados están muy lejanos de los previstos. En este sentido, ya Alfred Marshall señalaba una inconveniente mercantilización u objetivación del pensamiento económico en detrimento de sus aspectos humanos, institucionales y socio-históricos a partir de David Ricardo (aunque debe reconocerse su contenido científico parcial en el sentido de ser un reflejo acríptico de la creciente mercantilización de las relaciones humanas y sociales, particularmente en los dos últimos siglos) y su vulgarización con las tesis extravagantes y superficiales de los economistas de corte panglossiano (Marshall menciona a Bastiat, autor de las armonías económicas, pero igualmente se pueden añadir a J.B. Say y contemporáneamente, a los autores de las políticas fundadas en liberalizaciones unilaterales sin consideración de las condiciones institucionales y sociales específicas de cada país).²⁰ En este sentido, las dificultades crecientes para el incremento de la productividad media del trabajo y la tendencia declinante de la tasa media de ganancias en el largo plazo, nacional e internacionalmente son evidencias empíricas que apoyan los enfoques de la economía política clásica y del poskeynesianismo actual, y destacan que la crisis, crítica y reforma del Estado, tiene una fundamentación en el proceso de producción y acumulación.²¹ De modo que, en términos clásicos, habrá que explorar la dependencia y falta de autonomía no sólo de la política económica sino del Estado como un todo y del pensamiento económico.

Además es pertinente comentar que no sólo corrientes heterodoxas, como la del poskeynesianismo, no comparten las armonías económicas de los mercados libres, sino que la propia teoría económica neoclásica no las apoya. Asimismo, la perspectiva austríaca y del J. Hicks maduro, coinciden con la crítica de conceptos fundamentales como el equilibrio, el funcionamiento de los mercados, el papel de la innovación y del empresario emprendedor y de la competencia, entre otros, coincidente con la visión de

²⁰ A. Marshall, *op. cit.*, p. 630.

²¹ D. Yaffe, P. Bullock, F. Moseley, E. Mandel, R. Brenner, J.C. Valenzuela, E. Ortiz y el autor de este artículo, se encuentran entre los autores que han destacado el proceso de producción y acumulación.

Schumpeter y de Marx.²² Así, es posible desarrollar la teoría y política del bienestar económico sobre la producción y acumulación, como antes se dijo, y asentarla sólidamente además en concepciones plausibles y útiles del funcionamiento de los mercados.

Para concluir, se señalarán algunas precisiones adicionales compatibles con el enfoque de Sen, sobre las que el autor de estos comentarios ha trabajado en las últimas décadas:

1) Pensadores tan diversos como Alfred Marshall, dentro de la economía convencional; Max Weber, dentro de la sociología; Plotino, Kant-Schelling-Hegel, la escuela de Frankfurt, Heidegger, K. Jaspers, M. Buber, la corriente existencialista, J. Habermas, Ch. Taylor, K. Wilber, dentro de la filosofía; Octavio Paz dentro de la poesía y el ensayo político; O. Aktouf, y S. Covey, dentro de la administración de empresas; A. Maslow, K. Wilber y S. Grof, dentro de la psicología humanista y transpersonal plantean, desde diferentes perspectivas, una comprensión más adecuada de la razón, la sabiduría, las motivaciones y el comportamiento humano.

2) El concepto de la libertad para el bienestar de Sen, con base en el desarrollo de las capacidades y habilidades ("capabilidades", según Sen) humanas, puede sustentarse radicalmente en el concepto de la libertad y la justicia interiores, en el sentido de la antigüedad y, de manera análoga, de las doctrinas cristianas y budistas, entre otras, dentro de la espiritualidad.²³ N. Bobbio y Ch. Taylor también hacen contribuciones esclarecedoras.²⁴

3) De igual manera, el pensamiento filosófico y espiritual de la antigüedad sustenta un humanismo radical, en el que el auto-desarrollo y auto-

²² Una vez que hay economías de escala (conceptual y empíricamente, según la propia economía neoclásica, imposibles de excluir), economías externas, rentas económicas puras, objetivos sociales, información asimétrica y racionalidad limitada, el equilibrio óptimo de los mercados libres no existe, y si existe ni es óptimo, ni es único ni estable. Cf. los comentarios sobre Debreu, Allais, Arrow, Markowitz, Miller y Sharpe en Eliézer Tijerina G., *op. cit.*

²³ El autor trata el concepto antiguo de libertad y justicia, mismo que se ha reducido en la economía neoliberal a la libertad de mercados o a la libertad de interferencia por terceros (negativa), en tanto que la justicia se la interpreta fundamentalmente como el respeto de la propiedad de los que ya la tienen e ignorando a los que carecen de ella. Eliézer Tijerina G., "Eficiencia Económica y Bienestar Social: Un Comentario sobre la Teoría de la Justicia de John Rawls" en *Ética y Economía* (José Luis Estrada y otros, compiladores), Plaza y Valdés, México, 1999, pp. 79-95.

²⁴ Bobbio subraya la dialéctica de la libertad: la libertad de hoy es el poder dominante de mañana. Asimismo, destaca con justa razón la indiferencia y el miedo a la libertad. Taylor, por su parte, señala el lado oscuro de la modernidad (el malestar social) en términos de la pérdida de libertad de los modernos frente al mercado y el Estado. Cf. Norberto Bobbio, *Igualdad y Libertad*, Paidós I. C.E. U.A.B., Barcelona-B. Aires-México, 1993, pp. 131-132 y Charles Taylor, *La Ética de la Autenticidad*, Paidós I.C.E. U.A.B., Barcelona-B. Aires-México, 1994, pp. 45-46.

trabajo

Año 2, N° 3
enero-junio del 2000
Segunda época

Teorías sobre la migración Internacional: una reseña y una evaluación.

Una Nueva Cara de la Migración Globalizada: el surgimiento de nuevos espacios sociales transnacionales y plurilocales.

Desempleo y Precariedad Laboral en Europa: referencia al caso español.

Trabajo de Tiempo Parcial, Empleo de Bajos Salarios y Lucha de Clases en los Estados Unidos.

Otra faceta de la Dualidad Económica: trabajo y empleo precario en el México actual.

La Reforma de la Seguridad Social en México y la Promesa de Fortalecer el Ahorro Nacional.

La Comparación Internacional en la Era de la Globalización.

Reseñas y Notas Críticas.



Casa abierta al tiempo



9 771405 131101