

trabajo

Sumario

Cambios en el empleo en México y América Latina

Políticas económicas y sociales para el empleo en Argentina, Brasil y México <i>Janine Berg, Christoph Ernst y Peter Auer</i>	5
La situación laboral precaria: marcos conceptuales y ejes analíticos pertinentes <i>Brígida García</i>	23
Diferencias salariales entre hombres y mujeres en el México metropolitano <i>Marina Ariza</i>	53
Hacia una agenda de investigación del trabajo en el espacio laboral transnacional de Norteamérica <i>Luis Fernando Herrera Lima</i>	89

El mundo del trabajo

Cultura laboral y cultura política en el sureste petrolero mexicano <i>Saúl Horacio Moreno Andrade</i>	125
Los obreros nicaragüenses en la maquila <i>Natacha Borgeaud Garciandía</i>	149

Patrocinadores



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, S.A. de C.V.

Este número se acabó de imprimir en diciembre de 2006
Tiraje: 1 000 ejemplares

Domicilio de la Revista: Enrique de la Garza Toledo, Posgrado
en Estudios Sociales, UAM-I, Apdo. Postal 55-536, 09340,
México, D. F., Tel. (52-55) 5804-4794
E-mail: egt@xanum.uam.mx

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.

Cambios en el empleo en México y América Latina

**POLÍTICAS ECÓNOMICAS Y SOCIALES PARA EL
EMPLEO
EN ARGENTINA, BRASIL Y MEXICO¹**

Janine Berg, Christoph Ernst, y Peter Auer

Resumen

Si la creación de empleo de calidad fuese una meta explícita dentro de la política de gobierno de Argentina, Brasil y México, ¿qué políticas económicas y sociales se necesitarían para lograr esa meta? Revisamos los resultados de las políticas macroeconómicas, políticas de comercio e inversión extranjera directa, y políticas y normas laborales en los tres países durante el periodo 1990-2004. Analizamos por qué esas políticas no condujeron a la creación de empleo de calidad y cómo se pueden rediseñar para promover el empleo.

Abstract

If the generation of quality employment were the explicit goal of government policy in Argentina, Brazil and Mexico, what economic and social policies would be needed? We review the outcomes of macroeconomic policies, trade and investment policies, and labour market regulations and policies during 1990-2004 in the three countries. We analyse why these policies were not successful at generating quality employment and how they can be redesigned to promote employment.

¹Este artículo es una versión corta del libro, *Enfrentando el desafío del empleo: Argentina, Brasil y México en una economía globalizada*, por los mismos autores y publicado en 2006 por Editorial Plaza y Valdés. Agradecemos a Adriana Marshall por su contribución a la sección sobre reglamentación y políticas de mercado laboral. También deseamos agradecer a las personas que participaron en los seminarios en Argentina, Brasil, México y Ginebra en 2004 y 2005 por sus valiosas opiniones. Los puntos de vista expresados en este documento son los de los autores y no necesariamente reflejan las ideas de la Organización Internacional del Trabajo o de sus miembros. Asimismo, nos hacemos responsables de cualquier error u omisión.

Trabajo, Año 2, No. 3, julio-diciembre de 2006 (tercera época)

Résumé

Si la création d'emploi de qualité fut le but explicite d'une politique publique en Argentine, au Brésil et au Mexique, quelles seraient les politiques économiques et sociales nécessaires ? Cet article décrit les résultats des politiques macroéconomiques, commerciales, d'IDE ainsi que ceux des politiques du marché de travail entre 1990 et 2004 dans ces trois pays. Il analyse pourquoi ces politiques n'ont pas réussi à créer de l'emploi de qualité et comment on pourrait les reformuler pour promouvoir l'emploi.

Introducción

La nueva estrategia de desarrollo adoptada por Argentina, Brasil y México a fines de los años ochenta y principios de los noventa generó grandes expectativas en términos de crecimiento tanto económico como de empleo todo ello como resultado de la apertura del mercado, las reformas al mercado laboral y la estabilización macroeconómica. Sin embargo, luego de más de una década desde que se implementaran las reformas, la falta de crecimiento económico y de empleo ha sido una de las grandes desilusiones respecto a la nueva estrategia. En 2004, en relación a 1990, y a pesar del reciente repunte económico y laboral, en Argentina y Brasil las tasas de empleo fueron más bajas; en Brasil y México la participación de trabajadores empleados en el sector informal creció; el sueldo real promedio del sector manufacturero aumentó sólo de manera marginal en Brasil y México y en Argentina bajó; la disparidad de ingresos se mantuvo en alza; y en Argentina la cobertura de seguridad social alcanza a menos de la mitad de los trabajadores asalariados, y en México y Brasil a muy poco más de la mitad. Sin embargo, este pobre desempeño del empleo no es sorprendente dado que la nueva estrategia no incluía metas explícitas en cuanto a este tema y se consideraba que emanaría del crecimiento económico, por lo tanto no requería de políticas específicas.

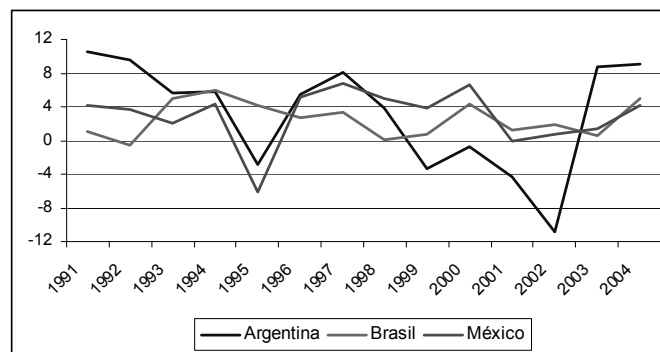
En este documento tratamos de responder a la siguiente pregunta: Si la creación de empleo de calidad fuese una meta explícita dentro de las políticas de gobierno de Argentina, Brasil y México, ¿qué políticas económicas y sociales se necesitarían para lograr esa meta? Revisamos, específicamente, las siguientes áreas: políticas macroeconómicas, políticas de comercio e inversión extranjera directa y políticas y normas laborales. También vemos por qué esas políticas no condujeron a la creación de empleo de calidad

durante el periodo 1990-2004 y como se pueden rediseñar para promover el empleo.

Políticas macroeconómicas

La política macroeconómica es una importante determinante para el crecimiento económico y del empleo. Generalmente las altas tasas de crecimiento económico conducen a la creación de empleo, sin embargo, el crecimiento por sí solo no siempre es suficiente, ya que la creación de empleo también depende de su intensidad en mano de obra. El crecimiento económico también estimula la inversión, lo cual mejora la productividad y, en última instancia, el nivel de ingresos de una economía. Sin embargo, la forma de lograr un mayor crecimiento económico y más oportunidades de trabajo genera controversia. Desde hace dos décadas atrás Argentina, Brasil y México cambiaron radicalmente sus políticas macroeconómicas en un esfuerzo por controlar su alta inflación y aprovechar los beneficios de una mayor integración con la economía mundial. Desde entonces el crecimiento económico ha sido volátil y relativamente bajo, con un promedio de sólo 3.2% en Argentina, 2.5% en Brasil y 3% en México, entre 1990 y 2004, y muy por debajo de los avances logrados en Asia y los que se habían conseguido en Brasil y México entre 1960 y 1980 (véase gráfico 1). Este modesto desempeño ha afectado negativamente la habilidad de las economías para crear empleo, especialmente en el sector formal.

Gráfico 1. Crecimiento económico real, 1990-2004



Fuente: ECLAC.

Dos lapsos diferentes de seis años marcan la volátil experiencia macroeconómica de los tres países: la apertura económica de 1985-1991 y los desplomes económicos de 1995-2001. Durante el periodo previo a los desplomes económicos los países mantenían una tasa de cambio fija, la cual ocasionó una pérdida de competitividad exportadora y una balanza comercial negativa. Los países debieron depender de los inlfujos de capital para financiar el desequilibrio pero estos inlfujos, junto a la expansión del crédito doméstico resultante, se dirigieron a la compra de bienes de consumo importados y, muy a menudo, a la inversión especulativa. Más aún, la apreciación del tipo de cambio agravó las dificultades de la industria doméstica, previamente protegida, para ajustarse al nuevo ambiente competitivo. El mercado laboral fue el más afectado con el ajuste, ya que la disminución de la competitividad de las firmas domésticas causó despidos y recortes salariales.

Durante el periodo postdesplome, los países recuperaron su competitividad ya que las tasas de cambio son flexibles, sin embargo, el alto nivel de deuda en relación al PIB y el temor a una nueva inflación ha significado que la política fiscal monetaria y financiera continúe siendo restrictiva. La estabilidad de precios sigue siendo la mayor preocupación de la política monetaria y tiene su expresión en la actual política de objetivo-inflación. Para el objetivo-inflación se requiere que el banco central anuncie la tasa de inflación a la que se debe llegar durante el año y que su política se centre en lograr esa meta; el empleo no es un objetivo. Brasil, México y recientemente Argentina, han adoptado el objetivo-inflación como una herramienta política. Esto ha sido un éxito como política de reducción de la inflación, pero el éxito ha tenido un precio ya que el restringir la inflación ha significado aumentar las tasas de interés, lo cual retrae la inversión y, por ende, la demanda de mano de obra. Es más, las altas tasas de interés en Argentina, México y especialmente en Brasil, han empeorado el ya difícil proceso que enfrentan las empresas para obtener financiamiento. Una encuesta del año 2000 sobre el ambiente empresarial indica que 73% de las firmas argentinas, 84% de las brasileras y 71% de las mexicanas manifestaron que el mayor obstáculo, tanto para sus operaciones como para el crecimiento de sus negocios, son las altas tasas de interés (Banco Mundial, 2000).

Otra característica de las políticas macroeconómicas de Brasil y México es que las políticas fiscales son muy restrictivas. El control del gasto público es esencial para mantener la inflación bajo control y también para financiar los pagos de deuda. Sin embargo, al igual que una política monetaria restrictiva, una política fiscal restrictiva reduce la demanda agregada obstaculizando la creación de empleo. Antes de la crisis, la política fiscal fue procíclica, lo cual agravó las crisis, ya que cuando la economía entra en una

recesión se reduce el gasto. Después de la crisis, debido a la gran carga de devolución de deuda, los países deben lograr un alto superávit fiscal primario para pagarla a expensas del crecimiento. Desde el desplome de 2001 en Argentina, una política fiscal más favorable ha contribuido a impulsar el crecimiento económico del país.

Comercio y políticas de inversión extranjera directa (IED)

Orientación hacia la exportación: ¿Creó nuevos empleos?

A fines de los años ochenta y principios de los noventa, junto al marco político macroeconómico orientado a la estabilidad, Argentina, Brasil y México adoptaron una estrategia de desarrollo orientada a la exportación que involucraba la liberalización comercial, acuerdos de libre comercio y un recorte de las políticas industriales del gobierno. Se supone que la liberalización comercial crea nuevas oportunidades de exportación y, por ende, influye en el patrón exportador y en la producción de un país. Sin embargo, el libre comercio sería más beneficioso para el desarrollo a largo plazo de un país siempre y cuando sus exportaciones correspondan a bienes que tengan una significativa y creciente demanda mundial. Sin embargo, durante los periodos 1985-1995 y 1995-2000 el número de productos exportados que aumentaban su participación en las importaciones del mercado mundial declinó considerablemente, de 277 a 89, para los tres países en conjunto, mientras que el número de productos exportados cuya participación en las importaciones del mercado mundial bajaban aumentaron considerablemente, de 109 a 246. Argentina y Brasil continúan especializándose en productos primarios y semiprocesados a bajos precios y con una intensidad de mano de obra baja a media, los cuales crean poco empleo. Sin embargo, Brasil tiene una ventaja comparativa en algunos bienes manufacturados (ej. vehículos a motor, textiles), especialmente cuando comercia con sus vecinos del Mercosur. Pero a excepción de algunas industrias exitosas, los países del Mercosur están a una distancia creciente de los flujos más dinámicos del comercio internacional, tales como los productos de alta tecnología. México continúa profundizando su especialización en productos manufacturados pero estas industrias dependen muchísimo de las importaciones de bienes intermedios, los cuales representan más del 80% de las ventas de exportación y la mayor parte del valor agregado (Dussel Peters, 2003).

Otro efecto de la liberalización comercial fue el fuerte incremento de las importaciones, especialmente de bienes con un valor agregado y una

tecnología relativamente alta. ¿Cuál fue el efecto del aumento de las importaciones en el empleo y en los salarios? En nuestros cálculos con base a datos de ONUDI, encontramos que durante la segunda mitad de los años noventa el impacto directo de las importaciones en el empleo del sector industrial fue menos negativo de lo esperado. En México las industrias más expuestas a la importación tuvieron buenos resultados y, en la mayor parte de los casos, experimentaron un aumento en el empleo y un negativo crecimiento de los salarios, aunque por sobre el promedio. En Argentina y Brasil, aunque estas industrias tuvieron buenos resultados y experimentaron un aumento de los salarios, el crecimiento del empleo fue menor que el del promedio del sector manufacturero y en el caso de Brasil fue negativo. El relativo “buen desempeño” se debió en parte al periodo que se analizó, es decir la segunda mitad de los años noventa, en que muchas compañías ya se habían ajustado al nuevo contexto. Asimismo, la mayoría de los sectores expuestos al aumento de las importaciones, aparte de la industria de alimentos en México y de maquinaria especial en Argentina, fueron sectores que producían bienes con mayor valor agregado y con participación en el empleo industrial en general baja, tales como los de aparatos médicos o válvulas electrónicas. Pero probablemente lo más importante fue que las importaciones de bienes intermedios ayudaron a mejorar la competitividad de la producción nacional. No obstante, un gran perdedor directo fue el sector agrícola de México, en donde desaparecieron un millón de puestos de trabajo debido a las importaciones de maíz a bajo precio, proviniendo de su socio comercial, Estados Unidos (INEGI, 2002).

Sin embargo, el impacto indirecto de las importaciones en el empleo fue más bien negativo. Una mayor competencia en el mercado doméstico y la importación de tecnología condujeron a una reestructuración industrial y a un aumento de la productividad laboral en los sectores industriales tradicionales, particularmente en Argentina y Brasil. La sustitución de mano de obra por capital produjo una disminución general de la demanda de mano de obra en el sector manufacturero y también un cambio salarial en favor de los trabajadores calificados, como sucedió en el sector automotriz de Argentina y Brasil.

La evolución y la naturaleza de los inlfujos de IED y su importancia para el mercado laboral

Un aspecto clave de la estrategia de desarrollo de orientación externa ha sido la forma de atraer IED ya que se estima que es una manera de compensar la escasez de los recursos financieros domésticos necesarios para modernizar la producción y facilitar la integración al mercado mundial.

Siendo así, se considera crucial para el crecimiento y el empleo. La nueva estrategia de desarrollo de orientación externa de los años noventa y la creciente globalización de la producción a nivel mundial generó un auge de IED, especialmente a fines de esa década. Los influjos de IED fueron significativamente mayores entre 1990 y 2003 que en los años 80. De acuerdo a información reciente de UNCTAD, en México, país que comenzó con anterioridad su liberalización financiera, la IED fue cuatro veces más alta, en Brasil fue seis veces mayor y en Argentina, donde su programa de privatizaciones fue más exhaustivo durante los años noventa, fue diez veces mayor.

Sin embargo, el impacto de los grandes influjos de IED en el empleo fue en gran medida desilusionante. Esto se debió al tipo de inversión extranjera directa: A menudo las IED estuvieron asociadas a la reestructuración, a sus implícitas medidas de racionalización y a una reducción de mano de obra. Como resultado, se crearon muy pocos activos productivos con el potencial de generar empleo adicional, como demuestra el importante aumento de las fusiones y adquisiciones en el total de los influjos de IED en los tres países, que alcanzaron una extremadamente alta participación en Argentina, con 80%, y una participación más moderada en México por sobre el 40% (véase cuadro 1). El cuadro 1 también confirma la importancia de esta forma de IED en América Latina, en comparación a India y China en particular, pero también respecto al resto de los países en desarrollo.

Cuadro 1. Promedio de la participación de las fusiones y adquisiciones en los influjos de IED entre 1991-1996 y 1997-2002 en países específicos (porcentajes)

<i>Influjo de las fusiones y adquisiciones/IED</i>	<i>1991-1996</i>	<i>1997-2002</i>
Argentina	38.9	82.3
Brasil	44.1	58.5
México	15.6	42.6
China	2.6	4.4
India	15.3	39.1
Países en desarrollo	17.4	34.5

Fuente: UNCTAD, 2000.

La mayor parte de la inversión extranjera que recibieron estos países se dirigió al sector servicios debido a la privatización de empresas de servicios públicos y a la reestructuración de los bancos. El sector manufacturero fue el segundo destino en importancia de los flujos de IED. Tal como en el sector servicios, las estrategias de reestructuración para aumentar la productividad a menudo conllevaron medidas de racionalización y reducción de mano de obra. Las compañías transnacionales ya establecidas poco o nada contribuyeron a la creación de empleo. Aunque las “antiguas” industrias intensivas en capital, tales como las de automóviles y productos químicos, fueron las que más IED recibieron durante los años ochenta experimentaron un descenso en el empleo. No obstante, estas firmas aumentaron su productividad y competitividad, y sus productos se orientaron más a la exportación. Esta tendencia demuestra que fue crucial y útil para el proceso de reestructuración el que el sector público haya mantenido su apoyo objetivo en este sector, aún durante un periodo inspirado por las políticas liberales. Más aún, los sueldos de los sectores manufactureros dominados por la IED aumentaron por sobre el promedio, especialmente aquellos de los trabajadores calificados, lo cual se reflejó en un aumento de la productividad laboral.

En México, contrario a lo que sucedió en Argentina y Brasil, los efectos de la IED en el empleo fueron mucho más favorables debido a las significativas inversiones en nuevas capacidades productivas en industrias maquiladoras intensivas en mano de obra. Esas industrias tenían salarios por debajo del promedio del sector manufacturero, sin embargo, durante el periodo de análisis estos experimentaron un mayor crecimiento. No obstante, la ventaja comparativa de las maquiladoras es un tanto frágil, como lo demuestra el flujo de salida neto de IED desde el año 2000 y la posterior caída del empleo. Pero la creación de maquiladoras de tercera generación, con base en actividades de producción intensivas en tecnología que requieren trabajadores altamente calificados, es una perspectiva alentadora. Por medio de la calidad, y no mediante una competencia de precios, estas empresas se encuentran en una mejor posición para luchar contra competidores de bajos salarios.

Normas y políticas sobre mercado laboral

La reforma regulatoria

El Consenso de Washington defiende vigorosamente la reforma a las leyes laborales ya que se cree que para que las reformas económicas tengan éxito

es necesario que el mercado laboral sea flexible de modo que las firmas puedan adaptarse a un ambiente competitivo cambiante. Entre las reformas consideradas necesarias para que el nuevo modelo económico tenga éxito se encuentran, especialmente, aquellas para disminuir las leyes de protección para despidos y para reducir los costos de mano de obra. Se creía que al flexibilizar los contratos y los despidos y reducir los costos de mano de obra no salariales, las reformas estimularían la creación de empleo y reducirían las relaciones de empleo precarias y que no cumplen con las leyes laborales.

En Argentina las reformas que perseguían una “flexibilidad numérica externa” (o fácil contratación y despido) y la reducción de los costos de mano de obra, aumentaron constantemente durante los años noventa aunque a fines de la década se implementaron nuevas reformas laborales que reestablecían algunos de los derechos que se habían eliminado. Las reformas eran numerosas y de largo alcance y tenían que ver con los contratos temporales y sus respectivos costos de seguridad social (1991, 1995, 2000), con despidos (1991, 1998) y con costos de mano de obra no-salariales en general (1994). Los cambios más importantes que aún sobreviven son la reducción de indemnizaciones por despido para trabajadores menos antiguos (aunque se aumentó al doble en un decreto de 2002) y la posibilidad de suscribir contratos a prueba, aunque sin las previas exenciones de pago de seguridad social. Asimismo, permanecieron algunas normas específicas menos proteccionistas para la pequeña empresa. Es más, aún existe la posibilidad de cambiar las normas mediante negociaciones colectivas, lo que tiene el potencial de generar impactos más drásticos.

En Brasil una de las principales reformas fue la Ley de Cooperativas, la cual permitió crear cooperativas de trabajadores para entregar servicios a empresas sin la firma de un contrato pero reconociendo sus derechos sociales y laborales. Asimismo, en 1994 los salarios se desindexaron de la inflación con la instauración de la negociación de sueldos libres luego de casi 30 años de una política oficial de salarios. En 1998 se instituyó el “banco de horas”, lo que volvió más flexibles los horarios de trabajo permitiendo la suspensión del pago de horas extras. Ese mismo año se legalizaron los contratos a tiempo parcial, lo que permitió jornadas de hasta 25 horas por semana con menores derechos laborales. En 1998, por medio de otra ley, se establecieron los contratos a término fijo con menores derechos sociales.

A pesar de las numerosas propuestas para hacer más flexible el código laboral, México no ha reformado su ley laboral, aunque la flexibilización se ha hecho de facto. Con base en un análisis sobre los acuerdos colectivos, llevado a cabo a mediados de los años noventa, de la Garza (2002) concluyó

que la mayoría garantizaban una substancial flexibilidad funcional y una moderada flexibilidad numérica. En su estudio sobre la industria Herrera y Melgoza (2003) encontraron que la desregulación iba en aumento dado que muchos temas centrales ya no estaban formalmente normados. Por ejemplo, el porcentaje de firmas que tenían instrumentos formales (acuerdos colectivos, acuerdos específicos, normas internas de las empresas) que abordaban temas como contratos, utilización de mano de obra y organización de la producción se había reducido a la mitad entre 1995 y 1999. No obstante, este proceso fue menos pronunciado en las firmas grandes y más bien se concentró en las micro, pequeñas y medianas empresas y también en el sector maquiladoras.

A pesar del cambio de las leyes laborales hacia una menor regulación —especialmente en cuanto a contratos de empleo y protección frente a despidos— y la reducción de los costos no-salariales de mano de obra no hubo un impacto visible en la creación de oportunidades de trabajo o en cuanto a un aumento de la formalización. Más bien, la tendencia más perturbadora durante los noventa fue la creciente proporción de trabajadores sin protección. En Argentina, Brasil y México la proporción de empleo sin protección aumentó entre 20 y 30%, independiente de los cambios (o la falta de ellos) en las normas legales, los costos no salariales de mano de obra y la evolución del nivel de actividad económica. Una débil inspección del trabajo, especialmente en Argentina y México, contribuyó a esta tendencia.

Políticas del mercado de trabajo

En Argentina, Brasil y México existe una significativa y positiva tendencia en cuanto al régimen laboral ya que la importancia que se le da a las políticas laborales, tanto pasivas como activas, ha aumentado. Aunque los programas aún son incipientes y graduales y necesitan un financiamiento adicional y sostenido, las políticas tienen el potencial de mejorar el funcionamiento del mercado laboral. Es más, las políticas de mercado laboral concretamente contribuyen a aliviar los problemas de los desempleados aunque es cuestionable si los “incentivos indirectos”, tales como el desmantelamiento de la protección laboral o la reducción de costos no salariales de mano de obra, producen más empleos.

Las políticas de mercado laboral incluyen políticas pasivas, las cuales proporcionan un sustituto al ingreso durante periodos de cesantía o de búsqueda de trabajo, y políticas activas que se enfocan hacia la integración del mercado laboral ya sea mediante medidas de oferta o de demanda.

Antes de mediados de los noventa, las políticas laborales en Argentina, Brasil y México eran pocas y a veces sólo existían en el papel. A mediados de los noventa, los gobiernos expandieron y diversificaron sus programas para responder al continuo aumento del desempleo y la pobreza en la región. Las políticas incluyen una gran variedad de intervenciones gubernamentales, incluyendo programas de seguro de desempleo, creación de empleo, autoempleo y creación de microempresas, capacitación y servicios públicos de empleo.

A principios de los años noventa las políticas laborales de Argentina eran fragmentarias y a pequeña escala y casi no disfrutaban de un compromiso político y financiero por parte del gobierno. Esto fue particularmente cierto en el caso del programa de seguro de desempleo, el cual fue creado en 1991 y tuvo una cobertura limitada, ya que cuando vino la crisis de 2002, sólo el 8% de los desempleados pudo beneficiarse de él (Marshall, 2004). Sólo a finales de los años noventa fue que se ampliaron las políticas laborales en ese país, y el gobierno comprometió su apoyo político y económico. En la cúspide de la crisis económica en 2002, el gobierno creó el Programa de Jefes y Jefas de Hogar Desocupados, el cual proporciona un beneficio mensual, por debajo del salario mínimo, a personas desempleadas con hijos, quienes a cambio deben participar en actividades de capacitación o comunitarias. Como resultado de este programa y de otros programas recientemente adoptados, el gasto del gobierno en políticas de mercado laboral ha superado el 1% del PIB, lo que lo hace uno de los más altos de la región.

En Brasil, a pesar de que el financiamiento respecto al PIB ha sido a una escala y cobertura limitada, los esfuerzos para intervenir el mercado laboral han sido a más largo plazo y constantes, mediante la implementación de un seguro de desempleo, esquemas de intermediación y capacitación y asistencia a pequeños empleadores y trabajadores independientes. El fondo de seguro de desempleo de Brasil, creado en 1986 y luego ampliado, es el de mayor alcance y cobertura de los seis programas de seguro de desempleo que existen en la región. Cubre casi al 50% de los trabajadores desempleados y es particularmente innovador ya que también se utiliza para financiar proyectos de inversión y programas de capacitación administrados por los sindicatos (DIESE, 2003).

En México las políticas laborales también han sido escasas, sin embargo han ido ganando importancia tanto institucional como financieramente. Por ejemplo, el programa de capacitación llamado Bécate (anteriormente SICAT) comenzó dando capacitación y beneficios en dinero a trabajadores desempleados luego de la crisis de 1982. Este programa se ha ido ampliando en términos de alcance y cobertura y en el año 2000 beneficiaba a medio millón de trabajadores. Otro programa importante es el Programa de Empleo

Temporal administrado por el Ministerio de Desarrollo Social, el cual consiste de programas de obras públicas intensivos en mano de obra en zonas rurales. De 660 mil beneficiarios en 1995 el programa pasó a tener más de un millón en 2000 (Samaniego, 2002). Al igual que en Brasil, el gobierno de México ha desarrollado varios programas de microcrédito.

No obstante, los tres países siguen luchando para implementar los componentes de capacitación y trabajo de las políticas activas y para integrar los diferentes programas a un sistema cohesionado de intermediación laboral. Esto es especialmente cierto en el caso del Programa Jefes/Jefas en Argentina en donde los requisitos de trabajo y capacitación a menudo no se cumplen o han tenido un valor productivo muy pequeño. Parte del problema en Argentina, al igual que en Brasil y en México, es producto de las contradicciones de los programas en cuanto a sus metas, específicamente en términos de si son programas antipobreza o programas para mejorar el funcionamiento del mercado laboral. Los programas antipobreza, que generalmente proporcionan un beneficio bajo el salario mínimo, son exitosos en términos de que ayudan a los segmentos más pobres de la población pero a menudo enfrentan problemas para cumplir e implementar sus componentes “activos”.

Políticas de empleo y trabajo decente

Para hacer frente a los desafíos de empleo en Argentina, Brasil y México proponemos las siguientes políticas:

Perseguir el empleo como objetivo

Si la política macroeconómica estuviese impulsada por objetivos de empleo la meta política de hacer del empleo el centro de las políticas económicas sería manifiesta. El empleo como objetivo estaría sujeto a una restricción inflacionaria para asegurar que el diseño de las políticas fuese responsable, pero al hacer de la creación de empleo una meta se mejoraría la forma de subsistencia de los trabajadores y de la sociedad. Para lograr el objetivo de empleo se necesitaría que los bancos centrales ampliaran sus herramientas políticas más allá de las tasas de interés a corto plazo. Dependiendo del mecanismo que el banco central estime más conveniente para generar empleo, variaría el portafolio de herramientas a utilizar. Por ejemplo, si se piensa que asegurar una tasa de cambio estable y competitiva es la mejor manera de aumentar el empleo entonces el banco central deberá estar dispuesto a controlar el suministro de dinero mediante el uso de

mecanismos de asignación de crédito tales como controles de crédito cuantitativos, límites a las tasas de interés y encajes bancarios. Pero en la colocación de crédito el banco central también podría adoptar un enfoque más directo estableciendo cuotas que los bancos y otras instituciones financieras deban lograr en sus préstamos de generación de empleo. Alternativamente, el banco central podría establecer requisitos de encaje diferencial al imponer, por ejemplo, encajes bajos en préstamos para actividades que generen empleo. Una medida más directa podría ser que el banco central canalice el dinero a través de un banco de desarrollo especializado en préstamos para actividades de generación de empleo (Epstein, 2005). Estas herramientas podrían ser complementadas con otras políticas macroeconómicas de gobierno, especialmente con políticas fiscales que estimulen la demanda. Además, para dar mayor espacio a las políticas fiscales es necesario que los gobiernos, junto a la comunidad internacional, consideren formas alternativas para la devolución de deuda que sean menos contractivas. El desarrollo de fondos de estabilización que calmen el gasto público a través del ciclo económico también puede ser clave para reducir la volatilidad de estos gastos así mejorando el rendimiento macroeconómico.

Promover la especialización en productos de mayor valor agregado para la exportación

Mientras que actualmente Argentina, Brasil y México se benefician con el aumento de la demanda mundial de bienes primarios y de menor valor agregado, a largo plazo este patrón comercial debe complementarse con el desarrollo de productos con mayor valor agregado que incluyan empleo justo. Aunque ha habido algunas historias de éxito en la producción de bienes con mayor valor agregado, como en el caso de la industria automotriz y aeronáutica, en estos países existe el potencial para mejorar la especialización, principalmente en productos para los cuales se pueden desarrollar vínculos hacia adelante y hacia atrás con los productores domésticos para crear un efecto multiplicador en la producción y el empleo. Una política industrial activa que facilite la integración de firmas domésticas al mercado mundial puede contribuir a mejorar la especialización de esos países. El gobierno, en consulta con los interlocutores sociales, puede jugar un papel beneficioso apoyando la creación de centros de investigación y desarrollo y programas de educación y capacitación locales y mejorando la infraestructura física (ej. transporte y comunicaciones) mediante la inversión pública. Además, se debe dar mayor apoyo a los *clusters* industriales y a las maquiladoras de tercera generación. Por ejemplo, *clusters* tales como el de la industria de *software* en Blumenau (Brasil),

de la aeronáutica en São Paulo, de productos electrónicos en Jalisco (México) o el *cluster* agrícola de mangos y uvas en Petrolina (Brasil) han logrado a modernizar la cadena de valor y a construir vínculos hacia adelante y hacia atrás en su región. Estos *clusters* son una experiencia de desarrollo exitosa, aún limitada, de la cual los países pueden aprender. Respecto al sector maquiladoras de México, el sector público podría facilitar el desarrollo de prometedoras maquilas de tercera generación. En especial, se podrían hacer esfuerzos para vincular a estas maquilas con otros sectores de la economía promoviendo iniciativas conjuntas o alianzas estratégicas con proveedores domésticos.

Fomentar la inversión productiva

Los gobiernos deben adoptar una postura más proactiva para fomentar el influjo de inversión extranjera de “buena calidad”. La inversión extranjera puede complementar los escasos recursos domésticos y facilitar la integración de los países al mercado mundial, sin embargo, no toda la inversión extranjera es beneficiosa para el progreso económico y social. Los gobiernos pueden crear reglas o dar incentivos para animar a los inversionistas extranjeros a trabajar con firmas domésticas, tanto pequeñas como grandes, para promover la modernización de la cadena de valor e invertir en el desarrollo del capital humano. Dada la importancia del mercado interno en países de este tamaño, los gobiernos deben también tratar de estimular la inversión doméstica. Esto podría ser mediante medidas que mejoren la liquidez del mercado financiero doméstico y un apoyo específico a la micro, pequeña y mediana empresa ya que en los tres países estas firmas son importantes empleadores. Más aún, una proporción más equilibrada entre la inversión extranjera y doméstica reduciría la vulnerabilidad externa.

Promover la eficiencia en instituciones de mercado laboral y ampliar el uso de políticas laborales

Las normas laborales son efectivas sólo en la medida que se implementen. Sin embargo, desde 1990 en los tres países ha habido un aumento de la proporción de trabajadores asalariados sin protección, lo cual es un problema especialmente generalizado en la micro y pequeña empresa. Los países deben mejorar su inspección del trabajo ya que ésta es una herramienta altamente efectiva para regularizar las condiciones laborales. En Argentina, Brasil y México existen muy pocos inspectores del trabajo y, como resultado, es muy difícil hacer cumplir las normas. Por otro lado están las normas y políticas de desarrollo que dan a las empresas

la flexibilidad que necesitan para competir en una economía globalizada sin poner en peligro la seguridad de sus trabajadores. Por ejemplo, parece ser mejor para el funcionamiento del mercado laboral financiar la sustitución del ingreso en caso de pérdida del empleo mediante un fondo de seguro de empleo financiado por los empleadores, los trabajadores y el Estado en vez de depender sólo de los sistemas individuales de cada empresa para el pago de indemnizaciones, lo que constituye una gran carga económica precisamente en momentos en que están sufriendo una recesión o una falta de liquidez. Las políticas de mercado laboral, tanto pasivas como activas, son importantes para ayudar a trabajadores individuales a sobrellevar los choques económicos mientras mejoran sus posibilidades de integrarse al mercado laboral y para dar apoyo a trabajadores desplazados que lo necesitan. Aunque Argentina, Brasil y México ya han empezado a reconocer los beneficios de las políticas de mercado laboral, el nivel de gasto y cobertura es aún limitado, con Brasil y México dedicando menos de un 1% del PIB a las políticas de mercado laboral y Argentina sólo un 1%. Por lo tanto, los países se beneficiarían de una discusión con los interlocutores sociales sobre la forma de ampliar las políticas de mercado laboral para volverlas una herramienta permanente que tenga la flexibilidad para responder a las necesidades de los países. En especial, los países se beneficiarían con la adopción (México) o ampliación (particularmente Argentina pero también Brasil) del seguro de desempleo y con el desarrollo de una cartera más amplia y permanente de políticas de mercado laboral activas que faciliten la integración de los trabajadores, tanto del sector informal como del formal, al mercado laboral. Las políticas de mercado laboral no deben ser consideradas una solución a corto plazo en respuesta a la última crisis sino que deben constituir una característica permanente de la política económica ya que las fluctuaciones de los ciclos empresariales y los choques por ajustes parciales son recurrentes. Dentro de un marco de flexibilidad y seguridad del mercado laboral una correcta secuencia de políticas puede ayudar a un mejor funcionamiento del mercado laboral. Dentro del ambiente de falta de confianza generado por una década de reformas fallidas, en la que cada intento por tocar los derechos reconocidos de los trabajadores es visto como un ataque a su forma de ganarse la vida, sería aconsejable introducir la parte seguridad (ej. un sistema coordinado de beneficio de desempleo con políticas de mercado laboral activas) antes de reformar aquellos elementos de protección del empleo que pueden resultar disfuncionales en un proceso de ajuste a los cambios estructurales.

Conclusión

Las reformas económicas y de mercado laboral bajo el “Consenso de Washington” de fines de los años ochenta y principios de los noventa en Argentina, Brasil y México no generaron los resultados que se esperaba en términos de aumento del empleo. La reciente alza del crecimiento, que ha ido acompañado de un mejoramiento del empleo, ha sido más el resultado de un cambio de políticas más acordes con lo que se ha indicado anteriormente, pero también de un contexto internacional favorable. Asimismo, esto demuestra que el empleo y la creación de trabajo decente no pueden ser considerados un derivado del crecimiento sino que requieren una serie de políticas cohesionadas, especialmente en el área macroeconómica, de comercio e inversión y de mercado laboral.² Sin embargo, estas políticas sólo podrán implementarse exitosamente si se mejoran las instituciones y el diálogo social y se toman en consideración los puntos de vista de los empleadores, de los representantes de los trabajadores y de otros sectores de la sociedad civil.

Bibliografía

- Banco Mundial (2000), World Business Environment Survey, base de datos (<http://info.worldbank.org/governance/wbes/front.htm>).
- CEPAL, TradeCan, base de datos (Santiago).
- De la Garza, Enrique (2002), “La flexibilidad del trabajo en México (Una nueva síntesis)”, en B. García Guzmán (ed.) *Población y sociedad al inicio del siglo XXI*, México, El Colegio de México.
- DIESE (2003), “Seguro Desempleo e Abono Salarial Annual: algumas considerações sobre os programas de garantia de renda no Brasil”, São Paulo.
- Dussel Peters, Enrique (2003), “Ser maquila o no ser maquila, ¿es ésa la pregunta?”, en *Comercio Exterior*, vol. 53, núm. 4, abril.
- Epstein, G. (2005), Alternatives to Inflation Targeting Monetary Policy for Stable and Egalitarian growth: A brief Research Summary, estudio presentado en la conferencia WIDER Jubilee, Helsinki, junio 17-18.

²La versión actualizada del Programa Global de Empleo de la OIT es una herramienta comprensiva y útil para la promoción del empleo, ya que propone las políticas mencionadas junto con políticas de capacitación y creación de empresas (Consejo de Administración de la OIT [GB.295/ESP/1/1]).

-
- Herrera, F.; Melgoza, J. (2003), “Evolución reciente de la afiliación sindical y la regulación laboral”, en E. de la Garza Toledo y C. Salas (eds.) *La situación del trabajo en México*, México, Plaza y Valdés.
- INEGI (2002), Encuesta Nacional del Empleo (Aguascalientes).
- Marshall, Adriana (2004), Labour market policies and regulations in Argentina, Brazil and Mexico, Programmes and Impact, Employment Strategy Papers, ním. 2004/13, Ginebra, OIT.
- ONUDI, IndStat 2005, Revision 3, base de datos (Viena).
- Samaniego, Norma (2002), “Las políticas del mercado de trabajo y su evaluación en México”, Serie *Macroeconomía del Desarrollo*, 18 Santiago, CEPAL.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2000), *World Investment Report: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, Ginebra.

Janine Berg, Christoph Ernst, y Peter Auer: consultores de la OIT en Ginebra, Suiza
berg@ilo.org, ernst@ilo.org, auer@ilo.org

LA SITUACIÓN LABORAL PRECARIA: MARCOS CONCEPTUALES Y EJES ANALÍTICOS PERTINENTES¹

Brígida García

Resumen

En este artículo analizamos algunos de los principales desarrollos teóricos y metodológicos existentes en torno a los mercados de trabajo de países como México en la actualidad. Después de revisar los principales antecedentes, centramos la atención en el estudio de la exclusión y la vulnerabilidad laborales, perspectivas teóricas que ofrecen una abundancia de elementos para profundizar en el significado y el alcance de las deficiencias actuales. Estas reseñas son complementadas con un examen de la estrategia de trabajo decente puesta en marcha en el último lustro por la OIT. Después del análisis anterior, abordamos los retos de orden metodológico técnico que nos presentan los diversos enfoques y ofrecemos al final un recuento de avances y retos pendientes.

Abstract

In this article we analyze some of the main existing theoretical and methodological developments around the labor markets of countries like Mexico at the present time. After reviewing the main antecedents, we focus our attention on the study of labor exclusion and vulnerability, theoretical perspectives that offer an abundance of elements to deepen in the meaning and scope of the present deficiencies. These reviews are complemented with an examination of the strategy of decent work implemented by the

¹ Agradezco a Orlandina de Oliveira sus importantes comentarios a una primera versión de este documento. Asimismo, le doy las gracias a Abigail Becerril Martínez por su invaluable apoyo en la localización del material bibliográfico.

Trabajo, Año 2, No. 3, julio-diciembre de 2006 (tercera época)

ILO in the last years. After the previous analyses, we approach the challenges of technical and methodological order that present the diverse approaches and in the end offer a pending count of advances and challenges.

Résumé

Cet article propose une analyse de quelques uns des principaux développements théoriques et méthodologiques actuels concernant le marché du travail dans des pays comme le Mexique. On s'intéresse en particulier aux notions d'exclusion et de vulnérabilité, qui offrent de nombreux éléments pour approfondir la question de la signification des problèmes actuels en matière d'emploi. On aborde également l'idée de travail décent mise en avant et promue par l'OIT au cours des cinq dernières années. L'article évoque enfin les défis d'ordre méthodologiques et techniques qu'impliquent les différentes approches et propose un bilan des avancées et des questions qui restent en suspend.

Introducción

Los esfuerzos de orden conceptual, metodológico y técnico que buscan dar cuenta de la situación laboral de países menos desarrollados como México tienen una larga tradición. Parecería haber acuerdo al afirmar que el principal problema que enfrenta la población activa del país no es la falta absoluta de ocupaciones, sino de empleos con remuneraciones adecuadas y otras condiciones de trabajo satisfactorias. Cuando es insuficiente o inadecuada la creación de puestos de trabajo asalariados y no se cuenta con un seguro de desempleo, la población no puede persistir en el desempleo. En estas ocasiones generalmente se recurre al autoempleo, a los micronegocios, o a la explotación de pequeños predios agrícolas, opciones que la mayoría de las veces no permiten una sobrevivencia digna. A partir de aquí hay que reconocer que no existe consenso sobre la manera de identificar estas carencias ocupacionales, lo cual responde en parte a concepciones distintas sobre los orígenes del problema y también a su transformación en el tiempo a medida que cambian las estrategias de desarrollo en países como el nuestro. La diversidad de ideas no sólo tiene que ver entonces con distintas corrientes de pensamiento, sino también con los cambios socioeconómicos que van teniendo lugar, o las dimensiones de la realidad que se considera importante privilegiar.

En este artículo analizamos algunos de los principales desarrollos teóricos y metodológicos existentes en torno a los mercados de trabajo de países como México en la actualidad. Un eje común de todos ellos es tratar de y comprender tanto la naturaleza de las carencias presentes en el ámbito laboral a partir de la reestructuración económica y la reorientación de la estrategia de crecimiento, como ofrecer elementos de reflexión y análisis para la toma de decisiones en política laboral.

En una primera sección de antecedentes nos referimos someramente a los esfuerzos conceptuales de más larga tradición, con el fin de identificar sus principales aportes y limitaciones a la luz de la situación vigente. Enseguida abordamos el estudio de la exclusión y la vulnerabilidad laboral, desarrollos teóricos que ofrecen una abundancia de elementos para profundizar en el origen y características de las deficiencias actuales, y que han resultado atractivos para un buen número de estudiosos de los mercados de trabajo. Estas reseñas son complementadas con un examen de la estrategia de trabajo decente puesta en marcha en el último lustro por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) como una aportación de esta organización a la definición y búsqueda de mejores condiciones laborales para todos los trabajadores. Esta estrategia tiene puntos de convergencia con los esfuerzos anteriores, pero también aportes específicos que nos interesa destacar.

Del análisis anterior pasamos a una tercera parte donde el centro de la atención son los retos de orden metodológico técnico que nos presentan las diversas perspectivas. En vez de las diferencias, aquí nos pareció relevante comenzar por subrayar que existen ejes de reflexión comunes a todas ellas, para después pasar a ejemplificar los desafíos que su estudio representa para la investigación concreta. Al final, sintetizamos nuestras consideraciones y apuntamos lo que a nuestro juicio constituyen los principales avances, así como las dificultades y los retos para dar cuenta cabal de nuestra situación laboral actual.

Antecedentes

En los años sesenta era frecuente que, además del desempleo, los estudiosos del mercado de trabajo se centraran en el problema del subempleo, esto es, de la cantidad de personas que permanecía ociosa contra su voluntad en algún momento de referencia o trabajaba de manera improductiva (subempleo visible). También se buscaba hacer hincapié en aquellos trabajadores que trabajaban un horario normal pero que no utilizaban plenamente sus calificaciones u obtenían ganancias anormalmente

reducidas, o se desempeñaban en unidades económicas o establecimientos con productividad anormalmente baja (subempleados invisibles). Se ha señalado que la principal limitación de esta concepción es que parte de la premisa de que el problema ocupacional en los países menos desarrollados se reduce a la subutilización de la fuerza de trabajo. Aquí se soslaya el problema del desarrollo diferencial de las fuerzas productivas entre sectores capitalistas y no capitalistas en nuestras sociedades, así como la desigualdad en el acceso a la educación, el crédito y la tecnología (entre otros factores), fenómenos que dan origen a las diversas situaciones ocupacionales que nos caracterizan (Rendón, 1978).²

A diferencia de la noción de subempleo, otras concepciones de nuestra realidad ocupacional sí parten de la necesidad de entender la presencia de distintos sectores, formas de producir y de prestar servicios en nuestros mercados laborales. Se trata de dar cuenta de la existencia y origen de diferentes sectores (primarios y secundarios) en el mercado de trabajo, o de los grupos marginales, no capitalistas o informales (términos utilizados por estudiosos de diversas corrientes de pensamiento), pero también de entender su significado (central, superfluo, modalidades de articulación) en un contexto de desarrollo económico que algunos consideran como un tránsito de lo tradicional a lo moderno, mientras que otros lo conciben como un proceso de expansión capitalista en la periferia. De esta manera se intenta precisar los factores que dan cuenta de la reproducción de estos sectores, sus posibilidades de expansión y los ingresos y otras condiciones de trabajo que les son característicos (véase García, 1989; Pacheco, 2004; Cortés, 2005).

En esta óptica, el concepto de sector informal urbano es tal vez uno de los que más han sido utilizados —tanto por académicos como por productores de información y organismos internacionales— para referirse a la heterogeneidad de nuestros mercados de trabajo. La diversidad de puntos de vista sobre el sector informal es reconocida por sus exponentes principales, pero las agrupaciones que se hacen de las corrientes más importantes también pueden variar. Víctor Tokman (1995; 2004) señala por ejemplo que las interpretaciones más relevantes son: 1) la que hace hincapié en la forma de producir; 2) la de la modernización con explotación, y 3) la institucional-legal.

En la primera vertiente se destacan aspectos como los siguientes: las unidades productivas informales no contratan mano de obra, y cuando lo hacen es de manera esporádica o en condiciones precarias, es decir, en

² Sobre las definiciones y recomendaciones internacionales de los estadísticos del trabajo convocados por la OIT en torno al subempleo en esos años, véase Jusidman, 1971.

ellas el trabajo asalariado es marginal; en las unidades informales no imperan consideraciones de maximización de ganancias sino más bien de generación de ingresos; el capital es escaso y la tecnología simple; la división del trabajo es poco compleja; la frontera entre las diversas tareas es más bien borrosa y la fijación de la jornada y del ritmo de trabajo dependen del trabajador y de su grupo familiar. Esta es la aproximación a la informalidad que tradicionalmente ha respaldado la OIT y los programas regionales dentro de dicha organización. En esta corriente se considera que las relaciones entre los sectores formales e informales pueden ser de diversa índole, y además que la informalidad es heterogénea. Existen subsectores localizados en nichos de mercado que pueden competir exitosamente con las empresas mayores, y para ello es necesario que cuenten con el apoyo de las políticas públicas adecuadas (Tokman, 2004).³

Los que proponen la perspectiva de “la modernización con explotación”, destacan la importancia de los cambios en el sistema de producción internacional para explicar la existencia del sector informal. El centro de interés es la competencia y el crecimiento de la productividad, la cual ha obligado a flexibilizar y a descentralizar el proceso de producción, a recurrir cada vez más a la subcontratación, a reducir los costos laborales (los informales serían entonces principalmente asalariados ocultos, que no contarían, por ejemplo, con las prestaciones de ley). Estas tendencias se reforzarían con las reacciones existentes en contra de los sindicatos y de la regulación estatal (véase, Portes y Benton, 1987; Portes, 1995).

Finalmente, la causa de la informalidad para los que proponen una interpretación institucional-legal es la intervención gubernamental, la legislación inadecuada, los lentos y engorrosos trámites y la burocracia ineficiente. La informalidad se explicaría por la imposibilidad de cumplir con estas regulaciones existentes, y la informalidad y la ilegalidad podrían acercarse en este enfoque (para más detalles véase, De Soto, 1986; Tokman, 1995; 2004).

A pesar de las distintas perspectivas que a veces pueden llevar a la confusión, el sector informal (en muchas ocasiones también conocido como sector no estructurado, sobre todo por la OIT) se ha mantenido como una referencia obligada en los estudios de mercado de trabajo, diagnósticos y recomendaciones internacionales por varias décadas. Sin embargo, hay quienes han planteado de manera clara y convincente los límites de esta conceptualización para dar

³ En años recientes, la OIT ha ampliado su conceptualización sobre la informalidad y adoptado la denominación de “economía informal”, donde se tienen en cuenta los trabajadores sin protección social en empresas de diferentes tamaños (Tokman, 2004; 90ª Conferencia Internacional de los Estadísticos del Trabajo, celebrada en 2002).

cuenta de la situación actual de los mercados de trabajo en los países menos desarrollados como México a raíz de los procesos de reestructuración económica y política y del cambio en los modelos de desarrollo (véase, por ejemplo, Pérez Sáinz, 1998). A los problemas laborales de larga data —que se suponían principalmente ubicados en sectores secundarios, informales, marginales— se aúna ahora el deterioro en el entorno laboral de los asalariados en las grandes y medianas empresas. Todos los trabajadores —o los que buscan serlo— se enfrentan en la actualidad a nuevos retos y dilemas, los cuales buscan ser comprendidos mediante distintas herramientas conceptuales y técnicas como las que analizaremos a continuación.

Diferentes perspectivas sobre los mercados laborales precarios a principios del siglo XXI

Muchos son los desarrollos teóricos y metodológicos actuales en torno a los problemas de absorción laboral en los países menos desarrollados. Dentro de las alternativas posibles, hemos escogido profundizar en aquellas de mayor alcance o que más han llamado la atención de los especialistas sobre el tema por las posibilidades analíticas que ofrecen para enriquecer nuestra comprensión sobre la situación vigente.⁴ Todos los enfoques que abordaremos convergen de alguna u otra manera en el planteamiento de que la situación laboral se ha tornado cada vez más precaria (más inestable, menos protegida, que no permite obtener recursos suficientes), y nuestro punto de partida es que estos nos ofrecen elementos para entender el significado y el alcance de esa precariedad.⁵

Como adelantamos, nos abocamos primero a destacar las principales contribuciones de las perspectivas de la exclusión y de la vulnerabilidad laboral. De manera subsecuente, examinamos el concepto de trabajo decente, alrededor del cual se organizan actualmente las acciones y programas de la OIT. Más que el conjunto de esta estrategia, lo que nos interesa en esta sección es indicar el sustento teórico y metodológico de la misma, en forma comparativa con las demás opciones analizadas.

⁴ Se trata de una selección bibliográfica hecha desde una perspectiva sociodemográfica. Cae fuera de los propósitos de este artículo adentrarnos en el debate de la flexibilidad, el cual abarca los cambios económicos y tecnológicos que se han operado en los sistemas de producción y que han afectado al número y tipo de trabajadores empleados por las empresas mayores en su búsqueda para lograr mayor competitividad.

⁵A veces se utiliza el término atípico o no estándar como sinónimo de precariedad, pero también puede plantearse que el trabajo es atípico en la medida en que se diferencia del trabajo industrial, productor de mercancías tangibles y generalmente llevado a cabo por asalariados en grandes o medianas empresas (véase, Rodgers y Rodgers, 1989; De la Garza, 2005).

Aunque cada una de las perspectivas que exploramos tiene su especificidad, a lo largo de este documento tomamos la posición de que en cierta medida hay puntos de concordancia o de complementación entre ellas. Sin embargo, estamos conscientes de que no todos estarían de acuerdo con esta postura, y no olvidamos los diferentes orígenes, objetivos y grados de desarrollo, y no perdemos de vista que cada avance puede tener un distinto grado de pertinencia para el caso de México y de nuestra región.⁶ Asimismo, puntualizamos algo que siempre ha despertado mucho nuestro interés: los ejes analíticos comunes hacia los que convergen estas perspectivas teóricas sobre el mercado de trabajo, tal y como ha ocurrido en el pasado con otros enfoques (véase, García, 1989).

Acerca de la exclusión social

Es conocido que el término *exclusión social* surgió en el contexto francés durante las últimas décadas del siglo xx, y que su uso se extendió rápidamente en ese entonces a otros países europeos. Se trata de un concepto controvertido, el cual ha sido utilizado para referirse a distintos fenómenos más allá de los problemas que se enfrentan en los mercados laborales.⁷ Varios autores coinciden con la definición y el diagnóstico de Martine Xiberras (1993), quien plantea que la exclusión social es el resultado de un gradual quebrantamiento de los vínculos sociales y simbólicos que normalmente unen al individuo con la sociedad. A partir de aquí es posible distinguir entre quienes conciben la ruptura del vínculo social en términos de una pérdida de la solidaridad y aquellos que más bien hacen hincapié en la negación o inobservancia de los derechos sociales. La primera preocupación está profundamente arraigada en la tradición republicana francesa y se nutre del pensamiento de Rousseau y de Durkheim, y la segunda está más bien ligada a los postulados de la ciudadanía y a la socialdemocracia europea en términos políticos (véase Silver, 1994; Yépez del Castillo, 1994). A las dos posiciones anteriores, Silver (1994) contraponen la concepción liberal anglosajona de exclusión, inscrita en una concepción del orden social donde los grupos se constituyen de manera voluntaria entre sus miembros. Cuando surgen límites a la libre circulación entre ellos, ocurre la exclusión en forma de discriminación y aislamiento, la cual se

⁶ Posición que hemos sostenido a lo largo de muchos años en nuestro trabajo conjunto con Orlandina de Oliveira.

⁷ La palabra *exclusión* en español hace referencia a la acción y efecto de excluir, de quitar a una persona del lugar que ocupaba, pero también puede referirse a la negación de alguna cosa (véase, Real Academia Española, 1992).

interpreta como una experiencia individual. La competencia y la protección del Estado pueden impedir que opere esta forma de exclusión.

El interés por este término en Europa Occidental surge en un contexto de cambios tecnológicos, reestructuración económica y desmantelamiento del Estado de bienestar. Dado sus diferentes orígenes y las múltiples dimensiones de la vida social, económica y política involucradas, es posible que se considere que los excluidos son los que no tienen acceso a medios de vida, empleo seguro y permanente, ingresos, propiedades, crédito, tierra, vivienda o un nivel mínimo de consumo. Sin embargo, también puede plantearse la exclusión en términos de educación, capital cultural, ciudadanía, bienes públicos, pertenencia a la nación, la etnia dominante, el género femenino, las familias completas, o en referencia a las discapacidades personales, al abuso de drogas, a la falta de respeto y realización personal (Silver, 1994). Sin dejar de considerar los demás aspectos, en este trabajo nuestra preocupación gira, principalmente, en torno al deterioro de la situación laboral, la cual muchos consideran como un eje central de los procesos de exclusión (o integración) social (Yépez del Castillo, 1994; Rodgers *et al.*, 1995; Castel, 1998).

Un importante aspecto a tener en cuenta es el carácter de la *exclusión* en tanto condición o estado, en contraposición a la idea de que se trata de un proceso. Castel, aunque escéptico en torno al uso de este término, ha hecho hincapié en la concepción dinámica y plantea que es necesario distinguir etapas en la organización y evolución de los distintos grupos sociales en países como Francia. Una primera etapa podría ser la de integración, una segunda la de vulnerabilidad caracterizada por la precariedad del trabajo y la fragilidad de los apoyos proporcionados por las relaciones familiares y sociales, y una tercera de exclusión, de desafiliación. La vulnerabilidad apuntaría a la fragilidad del vínculo social antes de su ruptura (Castel, 1992; Yépez del Castillo, 1994). Otros estudiosos no niegan la idea de que es necesario enfocarse al cambio en la situación de los que antes estaban integrados, pero indican que no hay que perder de vista el resultado estructural del proceso de exclusión que va más allá de la rotación de los individuos excluidos (Silver, 1994).

Desde los años ochenta y noventa, la exclusión social ha recibido bastante atención por parte de diversos organismos de la Unión Europea, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), entre otros. En estos contextos se han realizado diferentes esfuerzos por deslindar el valor añadido de este concepto frente a otros como *pobreza*, *desigualdad*, *marginalidad*. El balance arroja elementos positivos para muchos de los que lo han llevado a cabo. Por ejemplo, para Gore (1995) la noción de exclusión social ofrece una manera de reconceptuar y entender la desventaja social a medida que ocurre la

globalización de las relaciones económicas. No niega los diferentes orígenes del concepto, pero considera que en las diversas corrientes hay cuestiones comunes y señala que exclusión puede plantearse como complementaria de pobreza.⁸ De esta manera se vincula la preocupación por los ingresos y gastos con los aspectos políticos y de derechos sociales, y de ese modo se relaciona la pobreza, el empleo productivo y la integración social, además de levantar cuestiones sobre la naturaleza de la justicia social.

¿Qué tan útil es la noción de exclusión para analizar la situación laboral prevaeciente en el momento actual en México y América Latina? Esta pregunta ha formado parte de varios estudios orientados por esta perspectiva desde los años noventa. Están claros para algunos autores los límites impuestos por una conceptualización que podría calificarse de eurocéntrica. Según Yépez del Castillo (1994) habría que comenzar por dudar si la denominación de exclusión tiene sentido en sociedades que nunca han conocido la plena integración social. Para otros, el concepto de exclusión puede permitir articular muchas maneras de referirse a las desventajas sociales, pero en nuestro caso más bien sería necesario empezar por dar cuenta del patrón periférico de integración de la región en la división social del trabajo en el nivel internacional, porque la pobreza y la privación están indisolublemente atadas a este fenómeno de origen (véase Faría, 1995). No obstante, Gore (1995) considera más bien lo anterior como aspectos a tener en cuenta para hacer aplicable el concepto de *exclusión* en América Latina y otros países. En particular, sugiere que habría que atender al papel de las relaciones internacionales de comercio, ayuda, transferencia tecnológica y migración, entre otras. Asimismo, además de los mercados laborales, en el resto del mundo los procesos de exclusión estarían relacionados también con el acceso diferencial a la tierra, al crédito, el autoempleo y el desarrollo de microempresas como bases para la vida. Finalmente, ve como es relevante ampliar la consideración de los derechos sociales e incorporar los problemas que se enfrentan con los civiles y políticos.

En años más recientes, el debate continúa sobre la pertinencia del término de exclusión social para dar cuenta de los fenómenos que afectan al mercado de trabajo y a la sociedad en general en países en desarrollo. Algunos lo siguen considerando un concepto claramente referido a la realidad europea y todavía juzgan discutible su aplicación en nuestro continente (véase, por ejemplo, Pizarro, 2001). Otros escogen enfatizar la

⁸Otros autores han indicado más bien las diferencias entre el concepto de pobreza —el cual se centra en aspectos distributivos— frente al concepto de *exclusión* que sería esencialmente relacional (Gore, 1995; Silver, 1994; Oliveira y Ariza, 2000; Ponce, 2004).

vaguedad del concepto, indican que los temas a los que se refiere la exclusión social son los mismos que se analizaron en América Latina en los años sesenta en el marco de los desarrollos conceptuales sobre la marginalidad económica y la teoría de la dependencia (véase, Nun, 2001; Cortés, 2005).

Una corriente diferente es la de aquellos que consideran atractivo y adecuado el término de *exclusión social* para dar cuenta de lo que sucede en contextos nacionales como los nuestros (por ejemplo, Minujin, 1998, y también Carr y Chen, 2004). Dentro de esta perspectiva llama la atención los que plantean que la exclusión laboral es el rasgo distintivo de la modernización globalizada que se vive en América Latina (Pérez Sáinz, 2003; Pérez Sáinz y Mora Salas, 2004). Para estos últimos autores, en esta etapa de modernización predominan tendencias excluyentes que crean un excedente laboral cada vez más innecesario y prescindible. Durante el proceso de acumulación basado en la sustitución de importaciones el excedente laboral cumplía algunas funciones en lo que respecta al abaratamiento de los costos laborales o la reproducción de la fuerza de trabajo. En esta etapa, parte de este excedente (los desempleados estructurales, los autoempleados de subsistencia y los migrantes internacionales) serían claramente afuncionales, en el sentido planteado por el debate de la marginalidad y la dependencia latinoamericana, mencionado arriba.⁹ Así, también se retoman los avances conceptuales latinoamericanos de décadas atrás, pero para dar cuenta de la naturaleza actual de los excluidos laborales. Regresaremos a la discusión de estas distintas caracterizaciones en los apartados siguientes.

Sobre la vulnerabilidad

Hemos visto que la vulnerabilidad concebida como parte o como estadio intermedio del proceso inclusión-exclusión es una perspectiva que ha sido desarrollada en Europa desde hace unos lustros. Esta delimitación de etapas que comprende a la vulnerabilidad ha sido juzgada como muy apropiada para describir situaciones como las latinoamericanas que no se agotan con las dicotomías de pobres y ricos, incluidos y excluidos (véase, Minujin, 1998). Este autor considera que de esa manera se describe al conjunto de nuestras sociedades y se toma en cuenta el dinamismo de las desigualdades.

⁹ Excluyente es aquí entendido como marginal, superfluo, e incluso sin una función que cumplir. Además de las categorías claramente afuncionales, otras principales manifestaciones de las dinámicas excluyentes contemporáneas serían el declive del empleo público y la precarización de las relaciones salariales, véase Pérez Sáinz, 2003; Pérez Sáinz y Mora Salas, 2004.

La zona de vulnerabilidad estaría formada, ya sea por sectores pobres que buscan alternativas para estar incluidos o por sectores medios empobrecidos que han ido perdiendo canales de inclusión. En términos de las corrientes de pensamiento que nutren la discusión sobre exclusión vistas más arriba, gran parte de los autores estudiosos de la vulnerabilidad (referida a la situación de los países menos desarrollados) más bien la conciben como un riesgo frente al desempleo, la precariedad laboral, la pobreza y la desprotección social. Se estaría haciendo hincapié en la amenaza que representa el debilitamiento o el rompimiento de los lazos con el mercado de trabajo, la fragilidad de integración en redes sociales y en el acceso a los servicios públicos (Bayón y Saraví, 2002).

Una línea importante de estudios en el análisis de la vulnerabilidad tiene interés primordial en definir las características de la condición humana vulnerable, más allá de concebir globalmente a este fenómeno como parte del proceso de inclusión-exclusión. Se plantea que la vulnerabilidad lleva a la inseguridad y la indefensión, como producto de los choques externos a que se han enfrentado los países menos desarrollados durante las sucesivas crisis y los procesos de reestructuración económica. De esta manera, se hace alusión más directamente a la noción de vulnerabilidad como daño, perjuicio, y se rescata el legado de diferentes trabajos sobre el tema en el campo alimentario, epidemiológico y de catástrofes naturales. En este contexto, se considera que los recursos y las estrategias puestas en marcha por los individuos y las comunidades para enfrentar los efectos de carácter traumático son componentes explicativos del concepto de vulnerabilidad.¹⁰ Este tipo de reflexiones teóricas y los estudios a que han dado pie se centran en las respuestas individuales y familiares (Moser, 1998), o ponen el acento en los aspectos estructurales en combinación con los demás niveles de análisis (Kaztman y Filgueira, 1999; Pizarro, 2001; Kaztman y Wormald, 2002).

Caroline Moser (1998) desarrolla inicialmente esta línea de trabajo en el marco de los esfuerzos puestos en marcha por organismos como el Banco Mundial para la reducción de la pobreza en los países subdesarrollados desde comienzos de los años noventa. Se suma a la idea de que una de las ventajas del concepto de vulnerabilidad es su carácter dinámico, pues busca captar el proceso mediante el cual las personas pueden moverse hacia y desde la pobreza. Las dos principales dimensiones de la vulnerabilidad serían la sensibilidad de los sistemas ante un evento externo y su resistencia entendida

¹⁰ Vulnerabilidad en español se refiere a la cualidad de vulnerable, que puede ser herido, o recibir lesión, física o moralmente (véase, Real Academia Española, 1992).

como la facilidad y la rapidez con que se recuperan del estrés. La vulnerabilidad está relacionada con la posesión de activos, pero no sólo es importante dicha posesión, sino las estrategias para manejarlos. Como parte de su enfoque de “activos-vulnerabilidad”. Moser define que los activos principales son la fuerza de trabajo, el capital humano, la vivienda, las relaciones del hogar y el capital social (reciprocidad basada en la confianza derivada de los lazos sociales).

Varios estudiosos vinculados con la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) han discutido desde finales de los años noventa esta propuesta, la cual es a menudo considerada como insuficiente. Para Kaztman y Filgueira (1999), los recursos con que cuentan los hogares hay que valorarlos en conjunto con la estructura de oportunidades a que tienen (o no tienen) acceso. Los recursos se convierten en activos en la medida en que permiten el aprovechamiento de las oportunidades que ofrecen el mercado, el Estado y la sociedad. Además, estos autores indican que las estructuras de oportunidades no son una constante, sino que varían en las distintas unidades nacionales (o regionales) y en diferentes momentos históricos. Se trataría de combinar el nivel macro de la estructura de oportunidades con el micro referido a los actores. De este modo, el enfoque de “activos-vulnerabilidad” se modificaría en términos de “activos-vulnerabilidad-estructura de oportunidades” (véase también Filgueira, 2002; Kaztman, 2002; Rojas García, 2002).¹¹

Por su parte, autores como Pizarro (2001) visualizan el papel de las oportunidades (de las condiciones objetivas) en el análisis de la vulnerabilidad de la siguiente manera. Parte de afirmar enfáticamente que este fenómeno es el rasgo característico del patrón de desarrollo vigente en América Latina, el cual se agregaría a la pobreza y a la mala distribución del ingreso que siempre han estado presentes en el capitalismo subdesarrollado. De esta suerte, sería insuficiente constatar la existencia de recursos e iniciativas en la sociedad civil, pues no siempre resultaría posible reducir la vulnerabilidad de esa manera si no se presentan oportunidades o si éstas son desiguales según grupos sociales. Se interesa por distinguir entre las condiciones objetivas y subjetivas de la vulnerabilidad. Las primeras se referirían a la creciente heterogeneidad productiva y a las transformaciones en los mercados laborales, en los sistemas de

¹¹ Hay que tener en cuenta que la discusión sobre las relaciones macro-micro sociales tiene una larga tradición en los estudios socioeconómicos y demográficos en la región latinoamericana, y que este tema toma un cariz especial cuando se analizan las estrategias de sobrevivencia. En esta línea de investigación surge de manera constante la preocupación por enmarcar las acciones familiares dentro de las posibilidades que ofrece el mercado de trabajo y las estructuras demográficas de las unidades domésticas (véase, García y Oliveira, 2006).

educación y salud y en las organizaciones sindicales; las segundas comprenderían cuestiones como el sentimiento de indefensión por el repliegue del Estado y por la preponderancia de valores que fomentan sobre todo el esfuerzo individual. Estas diferentes dimensiones y niveles de análisis, aunadas a los señalamientos de etapas, riesgos, predisposiciones —implícita o explícitamente señalados en el estudio de la vulnerabilidad por diversos autores— plantean importantes retos metodológicos, como veremos más adelante.

La estrategia del trabajo decente

Las transformaciones en la economía y en los mercados de trabajo mundiales que han dado pie a las reflexiones bosquejadas arriba también han llevado al replanteamiento de los objetivos y programas de la OIT, la principal organización internacional en el ámbito del trabajo. En este contexto, desde finales de los años noventa se acuñó en esta organización el término de *trabajo decente*, el cual es el concepto vertebrador actual de sus actividades. Un trabajo decente es aquel que se desarrolla en condiciones de libertad, equidad, seguridad y dignidad humana. Este enfoque recoge algunas de las ideas centrales que hemos expuesto sobre la situación contemporánea en el mundo del trabajo, pero también incorpora nuevos ángulos de reflexión en los cuales nos parece importante profundizar. Integra una dimensión económica (importancia de empleo e ingresos adecuados), otra normativa (promoción de derechos), otra de seguridad (protección social), y finalmente otra de participación (diálogo social). La perspectiva y la aspiración de un trabajo decente para todos los trabajadores/doras busca orientar las políticas económicas, sociales y laborales en esa dirección; asimismo, ha permitido sistematizar y rearticular los esfuerzos llevados a cabo por la OIT durante varias décadas para mejorar la vida laboral en muy diferentes dimensiones (OIT, 1999; Ghai, 2003).¹²

En el informe del director general donde se plasmaron las principales directrices del enfoque de trabajo decente en 1999 (OIT, 1999), se parte de que el mundo y la organización están viviendo momentos de gran turbulencia, los cuales pueden brindar al mismo tiempo grandes oportunidades. La política de liberalización económica ha trastocado las

¹²Trabajo decente es a veces considerado como sinónimo o cercano a la noción de trabajo de calidad (véase, Anker *et al.*, 2003). Sobre la calidad del empleo en el caso de América Latina y Estados Unidos, véase, Infante (1999).

relaciones entre el Estado, el mundo del trabajo y el ámbito empresarial ya que en los logros económicos influyen principalmente las fuerzas del mercado. Es aquí donde se visualiza una utilidad renovada de la OIT y la necesidad de promover un apoyo activo y una movilización general en torno a la responsabilidad social colectiva y las oportunidades de trabajo decente.¹³

Llama la atención la amplitud de elementos tenidos en cuenta en la perspectiva del trabajo decente, y la manera en que busca complementar nociones como la de subempleo o informalidad, ejes de análisis tradicionalmente muy socorridos en los diagnósticos de la OIT sobre los mercados laborales, sobre todo en los países en desarrollo. El objetivo de partida es la preocupación porque existan suficientes oportunidades de trabajo de cualquier tipo —asalariados, por cuenta propia, familiares no remunerados—, y que estas ocupaciones sean productivas y desarrolladas en condiciones mínimas aceptables. En este punto se rescatan fenómenos extensamente reconocidos como son el incremento del desempleo, la persistencia de remuneraciones insuficientes y de jornadas de trabajo prolongadas o parciales involuntarias. A lo anterior se agregan las facetas de los derechos, de la seguridad y del diálogo social.

En lo que respecta a los derechos, algunos autores consideran muy acertado que el enfoque de trabajo decente haga hincapié en los derechos de todos los trabajadores, pues se podría correr el riesgo de favorecer los intereses y reivindicaciones de un sector y postergar los de los otros. Así, las soluciones para enfrentar al desempleo no deberían usarse como excusa para privar de condiciones de trabajo aceptables a los ocupados. Además, es de especial significación que el marco del pensamiento basado en los derechos abarque la esfera de los principios éticos los cuales trascienden el reconocimiento jurídico (Sen, 2000). En forma específica, se subraya la importancia de erradicar el trabajo forzoso, las peores formas de trabajo infantil, la discriminación en razón de género, edad, raza, así como las barreras a la libertad de sindicación. Son derechos defendidos y promovidos en diferentes convenios de la OIT puestos en marcha desde las primeras décadas del siglo XX. Cabe hacer una mención especial de que en el análisis de la discriminación laboral o de las condiciones de equidad entre hombres y mujeres, se incluyen tanto los aspectos de desempleo, salariales, de segregación ocupacional y de puestos de trabajo, como la necesidad de garantizar que existan formas aceptables de conciliar la actividad laboral con la vida familiar (véase, Anker

¹³ Un análisis del tipo de políticas públicas (macro, meso y micro) que propone la agenda del trabajo decente se puede encontrar en Martínez, 2005.

et al., 2003; Bonnet *et al.*, 2003). Con esto se introduce una perspectiva de género no explícitamente tenida en cuenta por otros enfoques.

La seguridad laboral es otra de las facetas centrales en la caracterización de un trabajo decente, y aquí se presenta otro punto de convergencia importante entre esta perspectiva y las que hemos analizado anteriormente. Dado el aumento pronunciado de diferentes formas de inseguridad e inestabilidad en el mundo, y de la constatación de que el sentido de indefensión es agudo y general, este aspecto ha recibido una atención privilegiada en algunos programas de la OIT.¹⁴ Se han definido como primordiales las siguientes formas de seguridad, algunas de las cuales retoman bajo un ángulo distinto elementos ya indicados en la definición de un trabajo decente: suficientes oportunidades de trabajo; protección contra el despido arbitrario y la inestabilidad; opciones de desarrollo de las calificaciones y respeto por los límites de las carreras profesionales; protección contra accidentes y enfermedades; seguridad de ingresos y existencia de representación. Se considera importante conocer las fuentes de inseguridad, las actitudes personales al respecto, así como los principios morales, normativos e institucionales que puedan coadyuvar al logro de una seguridad socioeconómica razonable (Standing, 2002).

Por último, la faceta del diálogo social merece una consideración especial porque introduce una vez más la perspectiva socioeconómica más amplia y la necesidad de garantizar la vinculación de los trabajadores con otras instancias de la sociedad. El diálogo social se concibe como un atributo esencial de la sociedad democrática y un instrumento para resolver los conflictos de intereses con espíritu de concordia. Se plantea que el diálogo social puede referirse a las relaciones entre los empleadores y los trabajadores en torno a cuestiones como las condiciones de trabajo; entre la dirección y los empleados de una empresa en particular sobre el funcionamiento de la misma, o entre los interlocutores sociales y las autoridades públicas en lo que respecta a la política social y económica. A fin de ser congruentes con la idea de que la concepción del trabajo decente busca abarcar a todos los tipos de trabajadores —no solamente a los asalariados formales— se indica que la necesidad de asegurar el diálogo social puede estar presente en muy diversas instancias, como podrían ser

¹⁴ Por ejemplo, en los programas In Focus puestos en marcha a partir de 1999, los cuales han abarcado los siguientes temas: intensificación del empleo, crisis y reconstrucción, seguridad y salud en el trabajo y medio ambiente, trabajo infantil y promoción de la Declaración de 1998 relativa a las normas y principios fundamentales en el trabajo (agradezco a Marcelo Castro-Fox el haberme proporcionado esta información).

las de los campesinos en relación con los distribuidores de sus productos o los bancos, así como referirse a los trabajadores a domicilio o independientes en vinculación con los proveedores o las autoridades locales (Ghai, 2003). En este aspecto del diálogo social se hace patente la finalidad de la OIT como una organización internacional donde es importante intentar compatibilizar los intereses de sus diferentes mandantes: los trabajadores, los empleadores y el Estado.

Dado el carácter eminentemente programático de la noción de trabajo decente, en este como en ningún otro caso de los que hemos analizado se han llevado a cabo variados tipos de ensayos sobre el diseño de indicadores. Será importante retomar estos esfuerzos en la próxima sección y subrayar los aportes particulares y las posibles coincidencias entre este enfoque y otros que hemos visto.

Ejes de reflexión y retos metodológicos

En el apartado anterior hemos indicado algunos ejes analíticos comunes a las diferentes perspectivas, las cuales pueden constituir un punto de partida para el diseño de indicadores pertinentes. En esta sección comenzamos por sistematizar este conjunto de denominadores comunes y por señalar alguna información existente sobre ellos en el caso de América Latina y México. Esto se hace a título ilustrativo y sin ninguna pretensión de exhaustividad. Enseguida abordamos una serie de desafíos metodológicos que es importante explicitar dentro de cualquier perspectiva teórico metodológica, tales como el carácter dinámico de los fenómenos actuales, los diferentes niveles de la realidad social involucrados, y la necesidad de articular las diversas dimensiones de interés. Cuando detallamos estos puntos también ilustramos los argumentos con avances de investigaciones concretas que creemos permiten visualizar la pertinencia de nuestros señalamientos.

Ejes analíticos que llaman recurrentemente la atención

1) La ampliación de la insuficiente absorción laboral. Tal vez el punto de convergencia más sobresaliente de todos los enfoques actuales es la inquietud por los aumentos significativos en los niveles de desempleo, lo cual se ha observado en la mayoría de los países de América Latina, especialmente desde la segunda mitad de la década de 1990. También se enfatiza la posible naturaleza estructural o de larga duración del desempleo

abierto en la actualidad, lo que puede tener lugar tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo.¹⁵

2) La importancia del trabajo no asalariado ligado a la subsistencia o a la pobreza. Hemos visto que el crecimiento y la heterogeneidad del trabajo no asalariado (o del sector informal) en los países en desarrollo ha sido subrayada en los estudios laborales, y se ha puntualizado que los ingresos derivados de algunos trabajos por cuenta propia pueden ser equiparables a los obtenidos en ocupaciones asalariadas, especialmente en algunos momentos históricos. No obstante, preocupa de manera especial en el momento presente el afianzamiento del autoempleo más ligado a la pobreza o a la exclusión (Pérez Sáinz y Mora Salas, 2004), o de aquél que constituye un mero refugio de mano de obra (Souza, 1980; Pacheco, 2004).¹⁶

3) La permanencia de las exiguas retribuciones. Se tiene en cuenta bajo todos los ángulos de reflexión la escasa recuperación de las remuneraciones obtenidas en el trabajo. Aunque se han observado incrementos relativos en los salarios industriales en varios países latinoamericanos durante el decenio de 1990, llama la atención que el poder adquisitivo del salario mínimo ya entrado el siglo XXI se mantenga por debajo del observado en 1980 en la mayoría de los países con información disponible.¹⁷

4) La inestabilidad laboral frecuente. Despiertan interés no sólo las entradas y salidas del mercado de trabajo que se señalan ocurren más a menudo, sino los cambios más frecuentes entre la condición de empleado y la de desempleado, o entre un tipo de ocupación y otra (asalariada o no asalariada). Importan las condiciones económicas que han dado origen a la mayor inestabilidad, así como las características de los trabajadores más y menos inestables y las consecuencias de este fenómeno en términos de alejamiento del mercado de trabajo y quiebre de los vínculos sociales.¹⁸

¹⁵ Como se sabe, México no sigue la tendencia de la mayoría de los países de la región en lo que respecta a desempleo abierto, lo cual es un fenómeno que aún no comprendemos a cabalidad. Sobre la evolución de la desocupación en América Latina en los últimos lustros, véase CEPAL, 2001; OIT, 2005.

¹⁶ Las tendencias que se observan en los últimos años sobre los ingresos de diferentes tipos de trabajadores asalariados y no asalariados puede encontrarse en CEPAL, 2001; Pérez Sáinz y Mora Salas, 2004. Para el caso de México, se cuenta con la investigación de Pacheco, 2004 y de Román Reyes, 2006.

¹⁷ Series de datos sobre las remuneraciones industriales y los salarios mínimos reales en el periodo 1990-2004 para un buen número de países latinoamericanos se localizan en OIT, 2005.

¹⁸ Dada la naturaleza esencialmente dinámica de este fenómeno, es difícil contar con datos que respalden su evolución a nivel de los contextos nacionales en nuestra región. No obstante, trabajos muy sugerentes en esta dirección han sido realizados recientemente para las áreas metropolitanas de Buenos Aires y de México (véase, Bayón y Saraví, 2002; Rojas García, 2002; Beccaria y Maurizio, 2004).

5) La inseguridad en constante aumento. Mucho de lo que ocurre en el mercado laboral en la actualidad puede ser enfocado desde la perspectiva de la mayor inseguridad. Inseguridad en lo que respecta a las oportunidades de trabajo y de desarrollo profesional, a la permanencia en el empleo, al flujo de ingresos y a la participación en la toma de decisiones en los diversos tipos de establecimientos (véase, Standing, 2002). En el caso de nuestra región, desde cualquier corriente de pensamiento llama la atención en términos de inseguridad y vulnerabilidad la mayor presencia de trabajadores temporales, con contratos transitorios o sin contratos de trabajo. En este contexto, aspectos de especial interés son el impacto de las reformas laborales y de los procesos de reestructuración económica en la región sobre las modificaciones en los contratos de trabajo.¹⁹

6) El declive de la cobertura de protección social. La cobertura de la protección social ha sido un aspecto de interés tradicional en América Latina, y algunos estudiosos han sostenido que este es un factor central en la diferenciación entre los sectores formales e informales. La inquietud actual gira en torno al destacado descenso de la presencia de la seguridad social en México y América Latina, tanto en lo que respecta a la reducción en el número de trabajadores cubiertos, como en lo que concierne a las fluctuaciones en el gasto público destinado a estos sistemas de protección social.²⁰

7) La menor importancia de la negociación colectiva. Se destaca a menudo el reducido número de trabajadores (sobre todo en los países en desarrollo) que actualmente participa en asociaciones gremiales o que no tiene acceso a la negociación colectiva. El individualismo se juzga creciente, así como el sentimiento de indefensión. El problema es que no todos los estudiosos coinciden con que la pertenencia a asociaciones o sindicatos sea un buen indicador de acceso a la negociación o de garantía de mayor protección social. Además, la medición de este fenómeno enfrenta numerosos escollos.²¹

8) Las pérdidas en el ámbito de los derechos laborales. Ante el deterioro de la situación en el mercado de trabajo, hay que remarcar el resurgimiento

¹⁹Las transformaciones que tuvieron lugar en los contratos de trabajo en América Latina en los años noventa se analizan en Tokman y Martínez, 1999; Cepal, 2000; Pizarro, 2001; Vega Ruíz, 2001; Kaztman y Wormald, 2002.

²⁰ Información sobre la evolución de la cobertura de protección social en América Latina para el periodo 1990-2004 puede ser encontrada en OIT, 2005.

²¹ Para estimaciones y discusión sobre diversas medidas en torno a la población trabajadora que pertenece a sindicatos en América Latina, véase, OIT, 2002. Para el caso de México, véase, Herrera y Melgoza, 2003 y De la Garza, 2006.

del interés en los derechos de todos los trabajadores.²² Interesan las dimensiones jurídicas, éticas, así como los problemas observados en el reconocimiento y ejercicio de diferentes tipos de derechos (derecho al trabajo mismo, a la protección social, a la sindicación, a la equidad laboral según sexo, edad, raza, etnia). Han recibido una atención especial en este contexto la permanencia del trabajo infantil en muchos países menos desarrollados y los avances insuficientes en torno a la desigual condición de hombres y mujeres en el mundo del trabajo.²³ A continuación abordamos algunos retos que nos presenta la investigación sobre los derechos y otros ejes analíticos mencionados.

Las diferentes instancias de la realidad involucradas

Para profundizar en el conocimiento de los fenómenos o dimensiones que hemos sistematizado arriba es necesario explorar diferentes niveles de la realidad social. Así, no sólo basta estudiar los grupos sociales afectados como es usual hacer, sino combinar el estudio de aspectos macrosociales e institucionales, incorporar aquellos que se gestan a nivel de las empresas o establecimientos y ahondar en las repercusiones a nivel individual o familiar.

Por ejemplo, encontramos convincente el argumento de que para conocer y eventualmente superar la condición de vulnerabilidad de los trabajadores en la actualidad no sólo es suficiente dar cuenta de los recursos con que cuentan a nivel individual tales como la experiencia laboral, el nivel educativo, la composición y atributos de la familia o la participación en redes y el capital físico. Es menester también referirse a la estructura de oportunidades, en especial a las dimensiones que especifican autores como Filgueira (2002): transformaciones de la estructura productiva, desregulaciones en materia de la legislación y reducciones del gasto público, situación prevaleciente en la comunidad donde se vive, tendencias demográficas, y finalmente la existencia de instituciones tales como los sindicatos o los movimientos sociales y los partidos políticos orientados a incidir en la toma de decisiones.

²² Algunos de los principales desarrollos conceptuales a que hemos hecho referencia se distinguen de aportes realizados en otros momentos históricos precisamente por la incorporación de la perspectiva de los derechos (enfoques de la exclusión y del trabajo decente, principalmente).

²³ Información sobre los convenios internacionales existentes que ha promovido la OIT como “guardiana de los derechos de los trabajadores en el sistema de Naciones Unidas” (Sen, 2000) puede encontrarse en Anker *et al.*, 2003; Bonnet *et al.*, 2003. Datos sobre la evolución reciente del trabajo infantil y de las desigualdades laborales entre hombres y mujeres en América Latina se localizan en Cepal, 2004; OIT, 2001 y 2004.

La importancia de los distintos niveles de análisis también ha sido plasmada de manera convincente y sistemática en diversos estudios elaborados bajo la óptica del trabajo decente. Bonnet *et al.* (2003) indican en esta dirección la relevancia de los niveles macro (los países), meso (las empresas) y micro (los trabajadores). En la búsqueda de una mayor seguridad socioeconómica —que sabemos es una manera de traducir la perspectiva del trabajo decente— sería necesario monitorear en el nivel macro los distintos insumos, como serían los instrumentos y normas nacionales e internacionales para la protección de los trabajadores, pero también habría que dar cuenta de los procesos o mecanismos mediante los cuales éstos se ponen en práctica y los resultados o eficacia de dicha protección. En el nivel meso de las empresas, habría que tener en cuenta los principios, las prácticas y los resultados que merecen ser fomentados en torno a cuestiones tales como la formación, la equidad, la democracia, la seguridad en el empleo y en el trabajo mismo. Finalmente, en el nivel micro de los trabajadores el trabajo decente también habría que evaluarlo bajo el prisma de la seguridad, tanto desde un ángulo objetivo como subjetivo.²⁴

El carácter dinámico de los fenómenos actuales

El dinamismo que caracteriza a muchos de los fenómenos que nos interesan ha sido señalado a lo largo de este documento, pero conviene retomar los desafíos metodológicos que esto conlleva. El riesgo de pertenecer a los excluidos, la vulnerabilidad al desempleo, a la pobreza y a la desprotección social, la inestabilidad subyacente en todos estos fenómenos; son procesos que pueden conducir en un momento los datos a Estados, a condiciones, que son las que generalmente se estudian. Para ser captados en toda su complejidad dinámica es necesario utilizar metodologías y fuentes de datos longitudinales (retrospectivos o prospectivos) los cuales ciertamente no abundan en el caso de México y otros países latinoamericanos. No obstante, algunos estudiosos han aprovechado los paneles (generalmente de cuatro a cinco trimestres en las encuestas urbanas de empleo) para seguir a un mismo grupo de trabajadores durante algunos meses en varios momentos en el tiempo, y así estudiar más a fondo los riesgos que enfrentan, su posible vulnerabilidad y fragilidad. Es posible dar cuenta de esa manera de la duración promedio de fenómenos como el desempleo, del número de

²⁴ Recordemos que la importancia de rescatar la óptica subjetiva, como sería el sentimiento de indefensión, también ha sido puntualizada por Pizarro (2001) en su análisis de la vulnerabilidad.

personas que permanecen, salen o entran en condiciones difíciles (pobreza, desprotección), o de las dificultades para acceder y/o mantener empleos con beneficios sociales (véase, Bayón y Saraví, 2002; Rojas García, 2002).

Habría que hacer una mención especial de que la movilidad ocupacional entre distintos tipos de empleos, o la salida hacia el desempleo o la inactividad pueden ser formalmente estudiadas mediante estimaciones de las funciones de probabilidad correspondientes. Este tipo de aproximaciones metodológicas permite profundizar en la intensidad y las características de la inestabilidad laboral, así como en los diferentes grados de movilidad entre las distintas situaciones (véase, Beccaria y Maurizio, 2005).²⁵

La naturaleza multidimensional de los cambios bajo observación

Un último aspecto teórico metodológico a tratar es el reto que significa intentar articular las diferentes dimensiones que son consideradas clave en el panorama laboral en la actualidad. En términos conceptuales, muchos prefieren identificar un fenómeno central (la exclusión, la vulnerabilidad) con múltiples facetas. Incluso, como hemos visto, dentro de la estrategia del trabajo decente otros estudiosos consideran que existe un aspecto —la seguridad básica— que es la esencia del trabajo decente, aunque luego procedan a definir distintos tipos de seguridad. Tanto si se sigue este camino, como si se comienza por listar una serie de aspectos que deben de ser priorizados, se presenta el reto metodológico de elaborar índices que articulen las distintas dimensiones tenidas en cuenta. Se trata de un recurso que tiene una larga tradición en nuestro campo de estudio, pues generalmente se considera una herramienta útil para ofrecer una cifra resumen que permita jerarquizar países, ciudades o regiones en lo que respecta a las condiciones que imperan en sus mercados de trabajo.²⁶

Un problema que surge con los índices es que no siempre es posible discernir los criterios o la metodología tenida en cuenta en su elaboración, lo cual puede llevar a oscurecer más que contribuir a aclarar los fenómenos bajo estudio. Además, hay que tener en consideración que aun dentro de una misma corriente de pensamiento, lo más frecuente es que no existan

²⁵ En el caso de algunos países como México también se comienza a contar con encuestas retrospectivas que permiten analizar las trayectorias ocupacionales, la movilidad entre ocupaciones formales e informales, o entre diferentes ramas de actividad en el largo plazo (véase, Solís, 2002; Coubès, Zenteno y Zavala, 2004).

²⁶ Índices recientes de vulnerabilidad y precariedad laboral para distintas subpoblaciones en el caso de México pueden ser encontrados en Contreras Molotla, 2003; Oliveira, 2006.

acuerdos sobre los diversos componentes de los índices resumen, y menos aún sobre las ponderaciones que estos deben recibir o las escalas que habría que confeccionar. La diversidad en este caso es saludable, siempre que los diversos esfuerzos sean transparentes y reproducibles (Bonnet *et al.*, 2003). Un ejemplo de lo anterior es la familia de índices que ya existe en torno al trabajo decente pues éstos difieren en el número de aspectos que son considerados pertinentes, en las dimensiones que se escogen como más sobresalientes, en la importancia que se le otorga al aprovechamiento de la información existente en comparación con la necesidad de recolectar datos específicos, así como en la metodología estadística que se emplea. Así, una opción puede ser otorgarle igual importancia y promediar indicadores en torno a derechos, empleo, protección y diálogo social (Ghai, 2003); otra puede consistir en calcular índices de seguridad socioeconómica separados para los niveles macro, meso y microsociales, integrando aspectos de insumos, procesos y resultados, y finalmente estandarizando según los valores máximos y mínimos obtenidos en los diferentes tipos de contextos nacionales (Bonnet *et al.*, 2003) (véase también, Standing, 2002; Bescond *et al.*, 2003).

Consideraciones finales

La reorientación de los modelos de desarrollo y la reestructuración de las actividades productivas que ha tenido lugar en América Latina en las últimas décadas ha dejado una huella apreciable en nuestros mercados de trabajo. Muchos estudios han documentado el deterioro vigente y han surgido —o se han retomado bajo una nueva mirada— diferentes perspectivas teóricas para buscar profundizar en lo que se argumenta es una nueva situación laboral. En este trabajo hemos hecho inicialmente un esfuerzo por dar cuenta del origen y alcance de algunos de esos enfoques teóricos que pueden arrojar luz sobre las circunstancias actuales.

Nos interesó ahondar en el enfoque de la exclusión, entendida como el resultado de un quebrantamiento gradual de los vínculos que unen al individuo con la sociedad. Así, el notorio crecimiento del desempleo y la precarización de los ocupados se concibe no sólo como una cuestión económica, sino en tanto ruptura de la solidaridad social o de los derechos adquiridos. Muchos se preguntan si la perspectiva europea de la exclusión puede ser útil en contextos como los nuestros donde nunca se ha conocido la plena integración social. Se trata de un asunto bastante controversial, y buscamos clarificar las posiciones en contra y en favor. En contra se argumenta que este término de exclusión no añade mucho a los desarrollos ya conocidos sobre marginalidad económica en América Latina de décadas

atrás. En favor se indica que el concepto permite dar cuenta de la naturaleza del excedente laboral creciente, el cual se hace cada vez más innecesario. En esta última posición no se retoma el significado de exclusión como un cambio en la situación de los que antes estaban incluidos, sino que se entiende exclusión como sinónimo de superfluo, sin una función que cumplir.

Más allá de las bondades o de las distintas maneras de comprender la perspectiva de la exclusión, algunos especialistas consideran que es necesario ir más allá de definir grupos aislados de incluidos y excluidos. Hacen más bien hincapié en las etapas y en el dinamismo que hoy caracteriza a las desigualdades sociales y laborales en nuestra región. De esta manera surge el enfoque de la vulnerabilidad, concebida como un riesgo frente al desempleo, la precariedad y la desprotección social. Un ángulo muy interesante planteado por algunos seguidores de esta perspectiva es que la condición de vulnerable puede estar dada tanto por aspectos estructurales como por la fragilidad —o capacidad de resistencia— a nivel individual o familiar. De esta suerte, se toma explícitamente en cuenta la importancia de sentimientos como la indefensión por el repliegue del Estado o por la primacía de los valores individuales.

¿Cómo articular los desarrollos anteriores con la estrategia de trabajo decente impulsada por la Organización Internacional del Trabajo? Nos importó señalar que dicha estrategia recoge algunas de las ideas centrales que se han indicado, pero que también introduce nuevos ángulos de reflexión. Parte de la necesidad cada vez más urgente de garantizar empleos e ingresos adecuados, pero también integra una dimensión de promoción de derechos laborales, de seguridad y de diálogo social. Esta perspectiva ha permitido a la OIT reafirmar su interés en todos los trabajadores (asalariados y no asalariados, formales e informales), y además retomar su apoyo histórico a las organizaciones sindicales y otros tipos de asociaciones, en un contexto de búsqueda de colaboración con los empleadores y el Estado. Nos llamó la atención que algunos estudiosos sintetizaran la estrategia del trabajo decente alrededor del tema de la seguridad, porque coincidimos que gran parte de lo que sucede en el mercado de trabajo en la actualidad se puede resumir en una falta de seguridad en lo que respecta a suficientes oportunidades de trabajo, esquemas de protección contra el despido arbitrario, la inestabilidad, los accidentes y las enfermedades, opciones de desarrollo profesional, flujo adecuado de ingresos y existencia de representación.

De la reflexión conceptual pasamos a la identificación de ejes analíticos comunes a las diferentes perspectivas teóricas que fuesen útiles para la definición de indicadores y la toma de decisiones. En esta parte hicimos un esfuerzo por aclarar en el terreno empírico la naturaleza de los nuevos

fenómenos que los distintos enfoques caracterizan, más allá de esquemas tradicionales como el subempleo y la informalidad.

En lo que toca al desempleo se enfatizan los altos niveles que se han alcanzado en los últimos lustros y la posibilidad de que este fenómeno sea estructural o de más larga duración en la actualidad. Sobre el trabajo no asalariado, se subraya en el momento presente el afianzamiento del autoempleo más ligado a la pobreza o la exclusión. Por otra parte, sigue sorprendiendo la permanencia de remuneraciones muy reducidas para la gran mayoría de los trabajadores, así como la escasa recuperación del poder adquisitivo del salario mínimo. Se observa además que las entradas y salidas del mercado de trabajo ocurren de manera más frecuente, así como los cambios entre la condición de empleado y la de desempleado, entre la de asalariado y no asalariado. En lo que respecta a inseguridad, se la concibe en constante aumento, y en cualquier corriente de pensamiento se insinúa la preocupación por el incremento de los trabajadores temporales, con contratos transitorios o sin contratos de trabajo. Un tema de interés tradicional que ha cobrado un nuevo cariz es el declive de la cobertura de protección social, dado el destacado descenso de los trabajadores cubiertos por la seguridad social y las fluctuaciones en el gasto público en este renglón. También se destaca la menor importancia de la negociación colectiva, aunque aquí surgen muchos problemas para medir la cantidad de trabajadores en asociaciones gremiales o con acceso real a estos esquemas de participación. Finalmente, se asiste a un resurgimiento del tema de los derechos de todos los trabajadores desde múltiples puntos de vista, aunque habría que reconocer que en este contexto han llamado más la atención la permanencia del trabajo infantil y la desigual condición que siguen enfrentando hombres y mujeres en el ámbito laboral.

Una parte final de este documento estuvo dedicada a los retos específicos de orden metodológico que presenta la investigación de los fenómenos reseñados con anterioridad. No se trata de aspectos del todo novedosos, pero ciertamente adquieren un nuevo matiz bajo las circunstancias actuales. Nos referimos a cuestiones tales como la articulación de diferentes niveles de análisis, al estudio de procesos y no solamente de estados o condiciones, y la necesidad de diseñar índices que resuman las distintas dimensiones de interés. Aunque estamos lejos de responder plenamente a estos desafíos, describimos algunos ejemplos de estudios concretos que pueden representar un punto de partida alentador en esa dirección.

Bibliografía

- Anker, Richard *et al.* (2003), “La medición del trabajo decente con indicadores estadísticos”, *Revista Internacional del Trabajo*, vol.122, núm. 2, pp. 161-195.
- Bayón, Cristina y Gonzalo Saraví (2002), “Vulnerabilidad social en la Argentina de los años noventa: impactos de la crisis en el Gran Buenos Aires”, en Rubén Kaztman y Guillermo Wormald (coords.), *Trabajo y ciudadanía. Los cambiantes rostros de la integración y exclusión social en cuatro áreas metropolitanas de América Latina*, Montevideo, Fernando Errandonea editor, pp. 61-132.
- Beccaria, Luis y Roxana Maurizio (2004), “Inestabilidad laboral en el gran Buenos Aires”, *El Trimestre Económico*, vol. LXXI (3), núm. 283, julio-septiembre, pp. 535-573.
- Bescond, David, Anne Chataignier y Farhad Mehran (2003), *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 122, núm. 2, pp. 197-231.
- Bonnet, Florence, José B. Figueiredo y Guy Standing (2003), “Una familia de índices de trabajo decente”, *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 122, núm. 2, pp. 233-262.
- Carr, Marilyn y Martha Chen (2004), “Mujeres y hombres ante la exclusión social y la mundialización”, *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 123, núm. 1-2, pp. 149-183.
- Castel, Robert (1992), “De l’exclusion comme état à la vulnérabilité comme processus”, en J. Affichard y de Foucauld, J.B. (directores de la publicación), *Justice sociale et inégalités*, París, Editions Esprit.
- Castel, Robert (1998), “La lógica de la exclusión”, en Eduardo Bustelo y Alberto Minujin (eds.), *Todos Entran. Propuesta para sociedades incluyentes*, Santa Fe de Bogotá, Editorial Santillana y UNICEF.
- (Cepal) Comisión Económica para América Latina (2000), *Panorama social 1999-2000*, Santiago de Chile, Cepal.
- (Cepal) Comisión Económica para América Latina (2001), *Panorama social 2000-2001*, Santiago de Chile, Cepal.
- (Cepal) Comisión Económica para América Latina (2004), *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, Cepal.
- Contreras Molotla, Felipe (2003), “Vulnerabilidad laboral de los trabajadores asalariados en México, 2000”, tesis de maestría en Población, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, México.
- Cortés, Fernando (2005), “Consideraciones sobre la marginación, la marginalidad económica y exclusión social”, México, Centro de Estudios Sociológicos de El Colegio de México (documento no publicado).

- Coubès, Marie Laure, René Zenteno y María Eugenia Zavala (coords.), (2004), *Cambios socioeconómicos en el México del siglo XX. Una perspectiva de historias de vida*, IHEAL, El Colegio de la Frontera Norte e Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM).
- De la Garza, Enrique (2005), “Trabajo atípico” (notas de discusión), México, Universidad Autónoma Metropolitana (documento no publicado).
- De la Garza, Enrique (2006), “La medición de la tasa de sindicalización”, *Trabajo*, núm. 2.
- De Soto, Hernando (1986), *El otro sendero. La revolución informal*, Lima, Instituto Libertad y Democracia.
- Faría, Vilmar (1995), “Social Exclusion and Latin American Analyses of Poverty and Deprivation”, en Gerry Rodgers, Charles Gore y José B. Figueiredo (editores), *Social Exclusion: Rhetoric, Reality, Responses*, Ginebra, International Institute for Labour Studies.
- Filgueira, Carlos H. (2002), “Estructura de oportunidades, activos de los hogares y movilización de activos en Montevideo (1991-1998)”, en Rubén Kaztman y Guillermo Wormald (coords.), *Trabajo y ciudadanía. Los cambiantes rostros de la integración y exclusión social en cuatro áreas metropolitanas de América Latina*, Montevideo, Fernando Errandonea editor, pp. 325-398.
- García, Brígida (1989), “La importancia del trabajo no asalariado en la economía urbana”, *Estudios demográficos y urbanos*, vol. 4, núm. 3 (12), septiembre-diciembre, pp. 439-463.
- García, Brígida y Orlandina de Oliveira (2006), *Las familias en el México metropolitano. Visiones femeninas y masculinas*, México, El Colegio de México.
- Ghai, Dharam (2003), “Trabajo decente. Concepto e indicadores”, *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 122, núm. 2, pp. 125-160.
- Gore, Charles (1995), “Introducción”, en Gerry Rodgers, Charles Gore y José B. Figueiredo, *Social Exclusion: Rhetoric, Reality, Responses*, Ginebra, International Institute for Labour Studies.
- Herrera, Fernando y Javier Melgoza (2003), “Evolución reciente de la afiliación sindical y la regulación laboral”, en Enrique de la Garza y Carlos Salas (coordinadores), *La situación del trabajo en México, 2003*, México, Centro Americano para la Solidaridad Sindical (AFL/CIO), Universidad Autónoma Metropolitana e Instituto de Estudios del Trabajo, pp. 323-347.
- Infante, Ricardo (editor) (1999), *La calidad del empleo: la experiencia de los países latinoamericanos y de los Estados Unidos*, Santiago de Chile, Organización Internacional del Trabajo (OIT).

- Jusidman, Clara (1971), "Conceptos y definiciones en relación con el empleo, desempleo y subempleo", en *Demografía y economía*, vol. v, núm. 3, pp. 269-286.
- Kaztman, Rubén (2002), "Convergencias y divergencias: exploración sobre los efectos de las nuevas modalidades de crecimiento sobre la estructura social de cuatro áreas metropolitanas de América Latina", en Rubén Kaztman y Guillermo Wormald (coords.), *Trabajo y ciudadanía. Los cambiantes rostros de la integración y exclusión social en cuatro áreas metropolitanas de América Latina*, Montevideo, Fernando Errandonea editor, pp. 23-60.
- Kaztman, Rubén y Carlos Filgueira (1999), *Marco conceptual sobre activos, vulnerabilidad y estructura de oportunidades*, Montevideo, Comisión Económica para América Latina (CEPAL).
- Kaztman, Rubén y Guillermo Wormald (coordinadores) (2002), *Trabajo y ciudadanía. Los cambiantes rostros de la integración y exclusión social en cuatro áreas metropolitanas de América Latina*, Montevideo, Fernando Errandonea editor.
- Martínez, Daniel (2005), "Crecimiento económico con trabajo decente", *Trabajo*, Año 1, núm. 1, julio-diciembre, pp. 11-23.
- Minujin, Alberto (1998), "Vulnerabilidad y exclusión en América Latina", en Eduardo Bustelo y Alberto Minujin (eds.), *Todos entran. Propuesta para sociedades incluyentes*, Santa Fe de Bogotá, Editorial Santillana y UNICEF, pp.161-205.
- Moser, Caroline (1998), "The Asset Vulnerability Framework: Reassessing Urban Poverty Reduction Strategies", *World Development*, vol. 23, núm. 1, pp. 1-19.
- Nun, José (2001), *Marginalidad y exclusión social*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Oliveira, Orlandina (2006), *Juventud y trabajo*, México, El Colegio de México, Centro de Estudios Sociológicos (documento no publicado).
- Oliveira, Orlandina y Marina Ariza (2000), "Género, trabajo y exclusión social en México", *Estudios demográficos y urbanos*, vol. 15, núm. 1, pp. 11-33.
- (OIT), Organización Internacional del Trabajo (1999), "Memoria del Director General: Trabajo Decente", Ginebra, OIT.
- _____(2001), *Panorama laboral 2001*, Lima, OIT.
- _____(2002), *Panorama laboral 2002*, Lima, OIT.
- _____(2004), *Panorama laboral 2004*, Lima, OIT.
- _____(2005), *Panorama laboral 2005*, Lima, OIT.
- Pacheco Gómez Muñoz, María Edith (2004), *Ciudad de México, heterogénea y desigual. Un estudio sobre el mercado de trabajo*, México, El Colegio de México, 246 pp.

- Pérez Sáinz, Juan Pablo (2003), “Exclusión laboral en América Latina: viejas y nuevas tendencias”, *Sociología del Trabajo*, núm. 47, pp. 107-138.
- Pérez Sáinz, Juan Pablo (1998), “¿Es necesario aún el concepto de informalidad?”, *Perfiles Latinoamericanos*, núm. 13, pp. 55-71.
- Pérez Sáinz, Juan Pablo y Minor Mora Salas (2004), “De la oportunidad del empleo formal al riesgo de exclusión laboral. Desigualdades estructurales y dinámicas en los mercados latinoamericanos de trabajo”, *Alteridades*, año 14, núm. 28, julio-diciembre, pp. 37-49.
- Pizarro, Francisco (2001), “La vulnerabilidad social y sus desafíos: una mirada desde América Latina”, Santiago de Chile, Serie Estudios estadísticos y prospectivos, Comisión Económica para América Latina, CEPAL.
- Ponce Sernícharo, Gabriela (2004), “Vulnerabilidad social en las condiciones de vida de los hogares de sectores medios y populares del Área Metropolitana de la Ciudad de México”, México, Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México, Avances de tesis de doctorado.
- Portes, Alejandro (1995), *En torno a la informalidad. Ensayos sobre teoría y medición de la economía o regulada*, México, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) y Miguel Ángel Porrúa, librero-editor.
- Portes, Alejandro y Lauren Benton (1987), “Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación”, *Estudios Sociológicos*, vol. 13, pp. 111-137.
- Real Academia Española (1992), *Diccionario de la Lengua Española*, Madrid, Real Academia Española.
- Rendón, Teresa (1978), “El problema ocupacional en las áreas rurales y su conceptualización”, en *Investigación demográfica en México*, México, Miguel Ángel Porrúa, librero-editor, pp. 25-91.
- Rodgers, Gerry y Janine Rodgers (editores) (1989), *Precarious Jobs in Labour Market Regulation. The Growth of Atypical Employment in Western Europe*, Ginebra, International Labour Organization/International Institute for Labour Studies.
- Rodgers, Gerry, Charles Gore y José B. Figueiredo (editores) (1995), *Social exclusion: Rhetoric, Reality, Responses*, Ginebra, International Institute for Labour Studies.
- Rojas García, Georgina (2002), “Estructura de oportunidades y uso de los activos familiares frente a la pobreza en la Ciudad de México durante los años noventa”, en Rubén Kaztman y Guillermo Wormald (coordinadores), *Trabajo y ciudadanía. Los cambiantes rostros*

- de la integración y exclusión social en cuatro áreas metropolitanas de América Latina*, Montevideo, Fernando Errandonea editor, pp. 239-324.
- Román Reyes, Patricia (2006), “La participación familiar en micronegocios en México”, tesis de doctorado en Estudios de Población, México, El Colegio de México, Centro de Estudios Demográficos, Urbanos y Ambientales.
- Sen, Amartya (2000), “Trabajo y derechos”, *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 119, núm. 2, pp. 129-139.
- Silver, Hilary (1994), “Exclusión social y solidaridad social”, *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 113, núm. 5-6, pp. 607-661.
- Solís, Patricio (2002), “Structural Change and Men’s Work Lives: Transformations in Social Stratification and Occupational Mobility in Monterrey, Mexico”, tesis de doctorado en Sociología, Universidad de Texas en Austin.
- Souza, Paulo Renato (1980), *Emprego, salarios e pobreza*, São Paulo, Editora HUCITEC/Fundacao de Desenvolvimento da Unicamp.
- Standing, Guy (2002), “De las encuestas sobre la seguridad de las personas al índice de trabajo decente”, en *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 121, núm. 4, pp. 487-501.
- Tokman, Víctor (2004), *Una voz en el camino. Empleo y equidad en América Latina: 40 años de búsqueda*, México, Fondo de Cultura Económica, pp. 177-233.
- Tokman, Víctor (compilador) (1995), “Introducción: dos décadas de sector informal en América Latina”, en Víctor Tokman, *El sector informal en América Latina. Dos décadas de análisis*, México, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, colección Claves de América Latina.
- Tokman, Víctor y Daniel Martínez (editores) (1999), *Flexibilización en el margen: la reforma del contrato de trabajo*, Lima, OIT.
- Vega Ruíz, María Luz (editora) (2001), *La reforma laboral en América Latina. Un análisis comparado*, Lima, OIT.
- Xiberras, Martine (1993), *Les théories de l’exclusion*, París, Meridiens Klincksieck.
- Yépez del Castillo, Isabel (1994), “El estudio comparativo de la exclusión social: consideraciones a partir de los casos de Francia y Bélgica”, *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 113, 1994, núm. 5-6, pp. 698-721.

Brígida García: doctora en Sociología por la Universidad de Texas, investigadora de El Colegio de México, miembro del Sistema Nacional de Investigadores nivel III. E mail: bgarcia@colmex.mx

DIFERENCIAS SALARIALES ENTRE HOMBRES Y MUJERES EN EL MÉXICO METROPOLITANO

Marina Ariza

Resumen

Tomando como período de referencia los años de escaso dinamismo económico de principios de siglo, en este artículo se analizan las diferencias salariales entre hombres y mujeres en seis áreas metropolitanas del país: Tijuana, Ciudad Juárez, Matamoros, Veracruz, Mérida, y ciudad de México. Pese a que entre 2000 y 2003 la mayoría de los indicadores del mercado laboral (informalidad, desempleo, desasalarización, prestaciones laborales) mostraron un deterioro generalizado, las brechas salariales entre hombres y mujeres —tendencialmente decrecientes— no experimentaron cambios sustantivos. Los datos confirman que éstas continúan siendo un rasgo sobresaliente de los mercados de trabajo urbanos del país. Suelen ser más altas y desfavorables para las mujeres en las urbes fronterizas, en el trabajo por cuenta propia, en las empresas privadas grandes y en los sectores no manuales altos de la fuerza de trabajo.

Abstract

Taking into account the period of reference of the years of scarce economic dynamism of the beginning of the century, the article analyses wage differentials between men and women in six Mexican metropolitan areas: Tijuana, Ciudad Juárez, Matamoros, Veracruz, Mérida, and Mexico city. In spite of the fact that between 2000 and 2003 the majority of the labor market indicators (informality, unemployment, increase of non wage labor, unprotected labor) showed a general worsening, the wage gap between men and women —although historically declining— did not experiment

Trabajo, Año 2, No. 3, julio-diciembre de 2006 (tercera época)

substantial changes. Nevertheless, the data confirms that wage differentials between men and women continue to be a salient feature of the Mexican urban labor market. They are usually higher and unfavourable in border cities, in autonomous work, in big private corporations and in the non-manual strata of the labor force.

Résumé

Considérant comme période de référence les années de faible dynamisme économique du début du siècle, cet article présente une analyse des différences salariales entre les hommes et les femmes dans six zones métropolitaines du pays: Tijuana, Ciudad Juárez, Matamoros, Veracruz, Mérida, et Mexico. Bien que, entre 2000 et 2003, la majorité des indicateurs du marché du travail (informalité, chômage, sortie du salariat, prestations) ait montré une détérioration généralisée des conditions d'emploi, les brèches salariales entre hommes et femmes —tendanciellement décroissantes— n'ont pas expérimenté de changements substantifs. Les données confirment qu'elles sont toujours une caractéristique majeure des marchés du travail urbains du pays. Elles sont plus élevées et défavorables aux femmes dans les villes frontalières, dans le travail indépendant, dans les grandes entreprises privées et dans les emplois non manuels.

Introducción

Entre las muchas dimensiones de la desigualdad de género en los mercados de trabajo urbanos, las diferencias salariales entre hombres y mujeres son sin duda una de las más persistentes y complejas. Este aspecto explica quizás los relativamente escasos estudios realizados en el país. Su complejidad emana tanto de la variedad de procesos sociales que subyacen a la inequidad entre hombres y mujeres en el mundo del trabajo, como de las limitaciones de las fuentes de información disponibles, y las dificultades metodológica implícitas en su estudio.

En su revisión de las tendencias mundiales del empleo femenino, Mehra y Grammage (1999), por un lado, y Horton (1999) por otro, destacan la notable persistencia de las diferencias salariales, aún después de tomar en cuenta factores como la edad y la escolaridad, entre otros aspectos. Standing (1999), por su parte, llama la atención acerca de que son precisamente los países de rápida industrialización e importante crecimiento de la participación económica femenina los que muestran las más amplias

distancias entre los ingresos de hombres y mujeres, produciéndose una suerte de poco saludable combinación entre bajos ingresos, amplias brechas salariales y veloz industrialización. No se descarta que el aprovechamiento de la brecha salarial pueda ser un factor importante para la localización de la inversión extranjera, dado el carácter predominantemente femenino de algunas de las empresas apuntaladas por el nuevo esquema de crecimiento. La magnitud de la desigualdad de género que las distancias salariales entre hombres y mujeres expresan, es así con frecuencia aprovechada por los perennes objetivos de rentabilidad del capital extranjero o nacional.

El presente trabajo persigue el doble objetivo de describir las diferencias salariales entre hombres y mujeres en algunas de las principales urbes metropolitanas del país en el contexto de escaso dinamismo económico que acotan del año 2000 al 2003, y profundizar en los determinantes del ingreso de la población asalariada, masculina y femenina. Seis son las ciudades a través de las cuales nos acercaremos al México metropolitano: Tijuana, Ciudad Juárez, Matamoros, Veracruz, Mérida, y ciudad de México. Ellas revisten la particularidad de recoger algunos de los principales ejes diferenciadores del sistema urbano nacional: ciudades fronterizas *versus* ciudades no fronterizas, y de incluir a la ciudad de México como epicentro urbano del país. La oposición entre ciudades fronterizas y no fronterizas recoge además otra no menos pertinente entre mercados de trabajo con predominio industrial, esencialmente maquilador, o con primacía del sector terciario.

La fuente de información en que se sustentan los datos es la Encuesta Nacional de Empleo, años 2000 y 2003, en sus áreas más urbanizadas (un millón de habitantes y más). El trabajo se divide en tres partes. En la primera se describen algunos de los rasgos que distinguen a las ciudades y los mercados de trabajo objeto de estudio, destacando las tendencias económicas que prevalecen en los primeros tres años de la centuria. En la segunda se exponen en detalle las diferencias salariales entre hombres y mujeres de acuerdo con ciertas variables básicas, precedidas de una breve descripción de las brechas de ingreso en el conjunto de la fuerza de trabajo (asalariada y no asalariada). En la tercera y última se realiza un esfuerzo por esclarecer el peso de los determinantes del ingreso por hora en la población masculina y femenina asalariada a través de la aplicación de modelos estadísticos multivariados.

**Aspectos generales de las ciudades y los mercados de trabajo.
Objeto de estudio**

Las ciudades de Tijuana, Matamoros, Ciudad Juárez, ciudad de México, Veracruz y Mérida, conforman un mosaico heterogéneo dentro del mapa urbano nacional con características distintivas tanto en términos espaciales como laborales. Las tres primeras forman parte del conjunto de centros urbanos deliberadamente impulsados por las estrategias de crecimiento económico en boga desde hace al menos dos décadas, en el esfuerzo por aprovechar la “ventaja comparativa” que representa su ubicación privilegiada respecto del principal socio económico del país. Urbes esencialmente maquiladoras, con un enorme caudal de fuerza de trabajo barata, fueron desde mediados los años ochenta las principales depositarias de los flujos de inversión extranjera directa que llegaron al país. De acuerdo con la información proporcionada por Sobrino (2003:351), entre 1990 y 1998 la región fronteriza registró el mayor incremento relativo en la participación económica en el sector industrial y de servicios en el conjunto de las 115 ciudades por él analizadas. Desde su punto de vista fue precisamente la dinámica del sector manufacturero la responsable de que al final del periodo estas ciudades acapararan más de una cuarta parte del valor bruto de la producción nacional en el sector. Como era de esperarse, este destacado protagonismo económico ha tenido importantes repercusiones sobre su estructura demográfica al convertirlas en foco permanente de atracción de la migración interna. En el último periodo intercensal (1990-2000), Tijuana, Ciudad Juárez y Matamoros mostraron tasas de incremento poblacional de entre 3.5 y 5%, medio anual, valores muy superiores al total nacional, ubicado por debajo del 2 %. Este importante dinamismo demográfico es en gran medida el fruto de la incorporación de sucesivas cohortes de inmigrantes, pues estas ciudades no sólo son receptoras de los flujos internos de población, sino de aquéllos que se dirigen a Estados Unidos. En virtud de su ubicación espacial alojan también a una variable población flotante cuya vida transcurre en un ir y venir entre las dos naciones a las que separa el río Bravo.

De vocación principalmente industrial, y con un considerable grado de integración a la economía externa (léase estadounidense), las ciudades fronterizas de Tijuana, Ciudad Juárez y Matamoros no dejan de encerrar cierto grado de heterogeneidad interna (Browning y Zenteno, 1993; Roberts, 1993, Coubès, 2003; Grijalva, 2004). De acuerdo con Coubès (2003), ellas describen una pauta de diferenciación este-oeste en cuanto a modelos de crecimiento urbano y/o conformación de sus mercados de trabajo que obedece parcialmente a la heterogeneidad misma que exhiben sus pares

de ciudades norteamericanas (San Diego y El Paso). Colocadas en un *continuum*, Tijuana es la que ostenta la mayor diversificación relativa de su estructura económica al contar con una importante presencia del comercio y los servicios, mientras que Ciudad Juárez y Matamoros aparecen como las más especializadas —ante todo ésta última— dado el elevado porcentaje de fuerza de trabajo inserta en el sector manufacturero y la menor importancia relativa del sector servicios. Tijuana y Ciudad Juárez son a su vez las de mayor tamaño, con una población al menos tres veces superior a la de Matamoros. Tradicionalmente Ciudad Juárez ha sido asiento de las empresas maquiladoras de mayor tamaño, proporcionado a su fuerza de trabajo asalariada los mayores grados de cobertura social en el universo de las metrópolis fronterizas. Es por esta razón por la que exhibe el porcentaje más elevado de trabajadores de tiempo completo en el conjunto de las seis áreas metropolitanas analizadas (Ariza, 2006).

En contraste, Veracruz y Mérida son centros urbanos con acusada presencia del sector terciario. Ubicadas en la región sur del país, más concretamente en el Golfo de México, ambas ciudades cuentan con más de 70% de su fuerza de trabajo en el sector terciario. Dentro de éste tienen un peso importante los servicios sociales, los personales y el comercio. En los últimos años estos centros urbanos han atravesado por un incipiente proceso de diversificación de su sector manufacturero vía la inversión extranjera en la industria maquiladora de exportación. La creciente presencia de la industria maquiladora en las ciudades no fronterizas forma parte de la estrategia de expansión territorial emprendida por el sector en los últimos años en la búsqueda de condiciones laborales atractivas para las empresas menos competitivas, usualmente las textiles¹ (Fleck, 2001). Es característico del llamado patrón emergente de distribución territorial de la maquila la ubicación preferencial en las ciudades medias, e incluso, en algunas localidades rurales (Carrillo y De la O, 2003)². En las últimas décadas, Veracruz, perteneciente al grupo de ciudades portuarias, ha visto crecer las actividades económicas vinculadas a los servicios y al turismo (Zenteno, 2002). Con un menor tamaño relativo que las urbes fronterizas de Tijuana y Ciudad Juárez, ambas ciudades del Golfo registraron tasas de incremento poblacional de entre 2 y 2.5% medio anual en el último periodo intercensal, denotando un dinamismo demográfico mucho más moderado que las ubicadas en la franja frontera. En el mismo sentido fue también menor

¹ Entre 1979 y 1998, el porcentaje de industrias maquiladoras en la frontera descendió de 88% a 62 % (INEGI, 1991 y 1998).

² Así, por ejemplo, la industria textil maquiladora ubicada en municipios nofronterizos pasó de 27 establecimientos en 1985, a 783 en el 2000 (Carrillo y De la O, 2003).

Cuadro 1. Aspectos Generales de las áreas metropolitanas seleccionadas, México, 2000

<i>Rasgos generales Población</i>		<i>Veracruz</i>	<i>Mérida</i>	<i>Ciudad de México</i>	<i>Matamoros</i>	<i>C. Juárez</i>	<i>Tijuana</i>
	1990	459 576	613 712	14 894 582	268 855	799 349	743 560
	2000	563 083	784 941	17 380 709	381 246	1 205 648	1 233 381
Tasa de crecimiento Intercensal		2.09	2.52	1.56	3.55	4.2	5.25
Porcentaje de la PEA por sector	Secundario	17.4	23	25.8	46.9	47.4	35.3
	Terciario	81.6	74.7	73.7	52.4	52.6	64.5

Fuente: Elaborado con base en Sobrino, Jaime, 2003, *Competitividad de las ciudades en México*, El Colegio de México (datos obtenidos a partir del Censo Nacional de Población, 2000).

su participación en el valor bruto de la producción nacional a finales del decenio de los noventa (Sobrino, 2003:373).

Como centro gravitacional del sistema urbano nacional, la ciudad de México presenta características *sui generis*. Con una estructura industrial y de servicios altamente diversificada en virtud de la cual concentra todavía alrededor de un tercio del valor bruto de la producción nacional (Sobrino, 2003), esta gran urbe metropolitana ha visto debilitarse en los últimos años su vocación industrial en favor de las actividades terciarias y de intermediación comercial (Millán, 2000; Parneiter, 2002). Tal cambio guarda relación con el proceso de diversificación espacial de la producción ocurrido en el país en las últimas décadas en el marco del nuevo esquema de crecimiento, en el que ha resultado ganadora neta la región Norte, en particular la fronteriza, en detrimento de la región centro y del resto del país (Olivera Lozano, 1997; Arroyo, 2001; Bendesky, 2003)³. Estos aspectos, aunados a la tendencia secular a la expansión de los servicios, han fraguado el carácter esencialmente terciario que hoy día exhibe la economía de la ciudad de México, muy lejos sin duda del perfil claramente industrial que la caracterizó en el lapso de 1940 a 1980. Una vez superados los agudos episodios de crisis vividos durante los años ochenta, fue el sector servicios el eje de la recuperación parcial de la economía de la ciudad capital durante los noventa (García y Oliveira, 2001; Sobrino, 2000).

En términos demográficos la ciudad de México conserva todavía un peso considerable, pues en ella se aloja poco menos del 20% de la población nacional y 27.3% de la residente en localidades urbanas (Ariza y Ramírez, 2005). Este último valor ha venido decreciendo paulatinamente en las últimas décadas en el mismo sentido en que ha perdido fuerza la acusada primacía urbana que durante años caracterizó al país. Como es sabido, desde al menos los años ochenta esta gran urbe metropolitana expulsa más población de la que atrae, según queda de manifiesto en el balance de sus saldos migratorios (Chávez, 1997).

Tendencias recientes de los mercados de trabajo urbanos

El primer trienio del siglo XXI escenifica uno más de los muchos episodios de escaso dinamismo económico por los que ha atravesado el país en las

³ Arroyo (2001) estima que entre 1980 y 1999 se produjo una redistribución de las participaciones relativas de las entidades federativas que representa 8.7 unidades porcentuales del PIB nacional, expresión más que elocuente del proceso de descentralización de las actividades económicas a que hacemos referencia.

últimas décadas. Entre 2001 y 2002 el crecimiento económico fue de apenas 0.565 (Ros, 2004), mientras el desempleo llegó a 3.25% en las 32 áreas más urbanizadas (INEGI, página electrónica). Simultáneamente la inversión extranjera se contrajo notablemente al pasar de 26 569.2 millones de dólares en 2001, a 9 451.4 en 2003 (INEGI, página electrónica), una variación porcentual negativa de 64%. Algunas de las manifestaciones más elocuentes de este abrupto interregno negativo resultan evidentes en un descenso importante de la participación económica en varias de las áreas metropolitanas estudiadas, el aumento del desempleo y la informalidad, y el deterioro generalizado de las condiciones de trabajo.

De acuerdo con los especialistas, este sombrío panorama de principio de siglo halla explicación en los efectos negativos en el ámbito nacional de la desaceleración de la economía estadounidense, dada la cada vez más estrecha vinculación comercial entre ambos países. La observación conjunta de la evolución de los ciclos económicos seguidos por estas dos naciones ha permitido colegir que existe en la actualidad una suerte de sincronización entre México y Estados Unidos en el desempeño de algunos indicadores macroeconómicos clave, tales como el PIB y la producción industrial (Castillo, Díaz-Baustista y Frago, 2004). Se parte de la hipótesis de que esta sincronización es en cierto modo el producto del comportamiento de la industria manufacturera (y algunas de sus divisiones). El descenso en el ritmo de la producción, la expansión del desempleo y el crecimiento de las remuneraciones medias reales, fueron los aspectos más señeros de la desaceleración económica observada en el país del norte, acicateados por las secuelas negativas del 11 de septiembre.

Entre otros aspectos, la pérdida de dinamismo de la economía estadounidense afectó el nivel global de intercambio en el conjunto de los tres países integrantes del TLCAN: en 2001 se registró una disminución absoluta de las transacciones comerciales entre los tres socios del tratado, que clausuró la tendencia alcista registrada a lo largo de los noventa⁴ (Grijalva Monteverde, 2004:3). En el mismo sentido en que se redujo el nivel de producción de la economía estadounidense descendió también el volumen de sus importaciones, hecho que repercutió sin cortapisas en las exportaciones mexicanas (Milo y Juárez, 2005)⁵, en las que—como es sabido— la industria

⁴ En ese año también, y de acuerdo con los datos de la OMC (2002) recabados por Grijalva Monteverde (2004), el crecimiento del comercio mundial fue negativo, algo que no ocurría desde 1982.

⁵ Sólo entre 2000 y 2001, las exportaciones mexicanas experimentaron una variación negativa de 4.4%, atribuible en gran parte al descenso de las exportaciones manufactureras, a las que obedece alrededor de 60% de esta variación (estimaciones propias a partir de las publicaciones del INEGI). Al intentar evaluar el efecto de las crecientes exportaciones chinas sobre el correspondiente descenso de las mexicanas, Milo y Juárez (2005) llegan a la conclusión de que

maquiladora juega un papel central. A su vez, la incorporación de China a la Organización Mundial del Comercio y la sobrevaluación del peso, perjudicaron a la industria maquiladora al restarle competitividad en el ámbito internacional (Alba, 2005).

Este escenario de escaso dinamismo económico de principios de la centuria tuvo consecuencias diferenciales para los mercados de trabajo aquí analizados dependiendo de su ubicación espacial (fronterizos/ no fronterizos) y, por supuesto, de su orientación económica (industrial o terciaria). Afectó severamente a los situados en la frontera norte al contraer de manera considerable el sector que motoriza su crecimiento económico, la industria maquiladora de exportación, y agudizó el deterioro de las condiciones laborales en éstos y en los de vocación terciaria, los que hemos llamado no fronterizos. Sus efectos fueron también diferenciales en las fracciones masculina y femenina de la fuerza de trabajo. Algunos de los datos que exponremos a continuación permiten entrever más claramente el sentido de estas afirmaciones.

Entre 2000 y 2003 la representación porcentual del sector manufacturero se redujo en promedio alrededor de seis puntos en el conjunto de las tres ciudades fronterizas (cuadro 2-A). Así, por ejemplo, tan sólo en Matamoros el porcentaje de fuerza de trabajo masculina en la manufactura descendió de 33.4 a 27.9; en Tijuana de 26.0 al 22.3, y en Ciudad Juárez de 41.5 al 38.7%. La contracción fue mucho más aguda en la fuerza de trabajo femenina, con reducciones promedio de 24 puntos porcentuales entre un año y otro, las que duplican a las sufridas por la fuerza de trabajo masculina. En contraste, y con la única excepción de los trabajadores hombres de la ciudad de México —los que experimentan una reducción 2.8 puntos porcentuales en el sector—, la industria manufacturera de los centros urbanos de Mérida, Veracruz y ciudad de México, atravesó prácticamente incólume la coyuntura económica negativa de los primeros años de la centuria (cuadro 2-A). En el caso de las urbes fronterizas y, en menor medida de la ciudad de México, la reducción del sector manufacturero estuvo acompañada de la ampliación paralela de los subsectores del terciario que peores condiciones ofrecen a la fuerza de trabajo: el comercio y los servicios personales.

Datos relativos al número de industrias maquiladoras, el personal ocupado y los días efectivamente trabajados, corroboran algunos de estos hallazgos.

es el comportamiento de las importaciones estadounidenses lo que realmente explica la tendencia observada en las mexicanas. A menos estadísticamente, las exportaciones chinas carecen de un impacto negativo significativo.

Entre 2001 y 2003 el número de industrias maquiladoras descendió drásticamente (de 3 630 a 2 860), disminuyendo también el personal ocupado (de 1 198 942 a 1 062 105), y los días efectivamente trabajados (de 77 881 a 61 800) (INEGI, 2004). Si se examinan los trabajadores expulsados por clasificación de la mano de obra queda en evidencia que fueron los obreros y, en menor medida, los técnicos y empleados administrativos, los que más severamente sufrieron el impacto. En la medida en que son precisamente las mujeres quienes suplen las acuciantes necesidades de fuerza de trabajo barata de este sector, es lógico esperar que ellas fueran las más afectadas: de los 117 209 obreros cesados durante el periodo, 71 162 (60.7%) eran del sexo femenino⁶ (Ibídem). En otras coyunturas económicas han sido también el recorte, el despido y la no renovación de contratos el modo preferente de ajuste económico de los mercados de trabajo, con efectos variables sobre la fuerza de trabajo según su composición por sexo (Parker y Pacheco, 1996).

Entre los diversos indicadores que dan cuenta del dinamismo de los mercados de trabajo fue la actividad económica el que más sensible se mostró ante los vaivenes del periodo. En tan sólo esos tres años las tasas de participación de las ciudades fronterizas se redujeron en promedio 5.4% puntos porcentuales (cuadro 2-A). La contracción fue mucho más aguda en Matamoros que en Tijuana y Ciudad Juárez, con una diferencia de siete puntos porcentuales en el valor del indicador entre uno y otro momento del tiempo. En las ciudades del sur, Veracruz y Mérida, el descenso fue mucho menor, de apenas 2.3%, y no pueden ser claramente atribuidas a los cambios ocurridos en el sector manufacturero, como es el caso de las ciudades fronterizas. Una vez más el impacto fue diferencial en las fracciones masculinas y femeninas de la fuerza de trabajo: mayor entre las mujeres en las ciudades del norte, y entre los hombres en sus opuestas (Veracruz y Mérida). Tan sólo en Matamoros la tasa de participación económica de las mujeres experimentó una súbita variación negativa de 8.7 puntos porcentuales entre 2000 y 2003. En la ciudad de México no hubo cambios.

En lo que atañe a la informalidad⁷ y el desempleo las tendencias son menos unívocas. La primera fue una respuesta más generalizada pues se

⁶ En el caso de los técnicos la situación fue inversa, pero entre los empleados administrativos de nuevo fueron las mujeres las más expulsadas (4 699 entre 2001 y 2003) (Ibídem).

⁷ El indicador de sector informal que se construye aquí es una combinación del criterio del tamaño de establecimiento con el de situación en el empleo. Incluye a los empleadores, asalariados y trabajadores a destajo que laboran en establecimientos con cinco o menos personas; a los trabajadores domésticos, a los cuenta propia, y los sin pago. De la categoría de trabajadores en empresas con hasta cinco personas se excluye a los que se encuentran en ramas que se definen como formales. De los cuenta propia y trabajadores sin pago, se excluye a los profesionistas, considerados no informales, y a los trabajadores domésticos para evitar una

verificó en todas las ciudades analizadas en el caso de la fuerza de trabajo masculina, y en cuatro de ellas (Tijuana, ciudad de México, Ciudad Juárez y Matamoros), en la femenina. Los incrementos más importantes fueron sin duda los ocurridos en la ciudad fronteriza de Tijuana, tanto entre los trabajadores hombres como mujeres, con diferencias porcentuales de entre cinco y 8.5 puntos entre un año y otro. El desempleo, en cambio, registró incrementos más moderados y afectó principalmente a la fuerza de trabajo masculina de los seis centros urbanos analizados, y a la femenina en dos de ellos: ciudad de México y Ciudad Juárez. En ésta última la tasa de desocupación abierta entre los hombres registró un incremento de 1.9 puntos en esos breves tres años. Vale la pena destacar que en la ciudad de México crecieron tanto el desempleo como la informalidad, y en ambos integrantes de la fuerza de trabajo (hombres y mujeres). Es importante tener en cuenta que estos dos subconjuntos urbanos (ciudades fronterizas y no fronterizas) parten de niveles de distintos de informalidad y desempleo. Tradicionalmente ambos indicadores han sido menores en las ciudades del norte, en gran medida debido a la importancia del empleo formal maquilador y el menor peso relativo del terciario en su estructura económica, un sector de por sí muy heterogéneo.

Por su parte, los que podríamos llamar indicadores relativos a la calidad o precariedad del empleo: el porcentaje de trabajadores asalariados *versus* los cuenta propia, así como los que carecen de prestaciones sociales, denotan que una tendencia consistente y homogénea durante el periodo fue el aumento de la precariedad laboral. Estos tres indicadores mostraron incrementos sistemáticos en todas las ciudades y en ambos integrantes de la fuerza de trabajo, sin excepción. En general, fueron la ciudad de México y el grupo de las fronterizas en donde se amplió más el segmento de la población trabajadora carente de prestaciones sociales. La desasalarización afectó proporcionalmente más a la fuerza de trabajo masculina en Tijuana, Matamoros y ciudad de México, y a las mujeres en Veracruz y Ciudad Juárez. Una vez más las ciudades difieren en sus niveles previos de protección laboral y asalarización, los que siempre han sido mayores en las economías más industrializadas del norte.

Una variable que se mueve a contracorriente de las anteriores es el ingreso medio por hora, el que sufre una leve apreciación durante el periodo teniendo como punto de referencia los precios del año 2003. En efecto, luego de experimentar una aguda caída a lo largo de la década de los noventa, el ingreso medio por hora se eleva ligeramente en todas las ciudades

doble contabilización. Esta es por lo demás la definición empírica usada tradicionalmente por el INEGI, con base en las recomendaciones del PREALC.

entre los dos años considerados, tanto en los hombres como en las mujeres (cuadro 2-A). Dicho incremento no llega a equiparar, sin embargo, los niveles de ingreso de principios de la década de los noventa (Ariza, 2006). Es probable que esta elevación de los ingresos reales guarde relación —entre otros aspectos— con el incremento de las remuneraciones medias y de la productividad por hora trabajada ocurridos en el sector manufacturero en los tres primeros años del siglo XXI, según lo documentan Castillo, Díaz-Bautista y Frago (2004).⁸

En este contexto cabe preguntarse qué ocurre con las diferencias de ingreso entre hombres y mujeres trabajadores en los primeros años del siglo XX, vistas las tendencias contrapuestas que acabamos de reseñar.

Diferencias en el ingreso por hora entre hombres y mujeres

En México, la distancia (brecha) entre los ingresos masculinos y femeninos ha oscilado entre 64% y 98%, dependiendo de la subpoblación (asalariados o cuenta propia), del contexto socioeconómico en que se enmarca el estudio, y del punto de referencia de la evaluación (media o mediana) (Garro y Rodríguez, 1995; Cooper, 1996; Pacheco, 1996 y 2004; Parker, 1999; Rendón y Salas, 2000; Rendón, 2003). En el universo de las ciudades que aquí analizamos el ingreso medio por hora femenino como porcentaje del ingreso masculino ha fluctuado entre un 80.4% y un 96% entre 2000 y 2003 (cuadro 2-B, con la excepción de Mérida donde las mujeres en 2003 poseían un ingreso levemente superior al masculino). Se constata en el periodo una tendencia al acortamiento de la brecha: mientras que en el primero de estos dos años los ingresos medios femeninos constituían en promedio de 85.5% de los masculinos, en 2003 llegaban a 91.9%. Dicha tendencia se encuentra en consonancia con lo que ha sido el curso seguido por este indicador en los países de mayor desarrollo relativo, y parece guardar relación tanto con los cambios ocurridos en la oferta laboral (menor fecundidad y mayor escolarización de las mujeres), como en la demanda (crecimiento de las ocupaciones no manuales altas de los

⁸ De acuerdo con la información proporcionada por estos autores, la productividad media del trabajo presentó variaciones importantes durante esos años: creció significativamente durante la mayor parte del año 2000, con tasas de crecimiento anuales de hasta ocho, para descender estrepitosamente a finales de 2001. A partir de ahí se elevaría moderadamente con una tasa promedio de 0.78% en los primeros cuatro meses de 2002 (Castillo, Díaz-Bautista y Frago, 2004:625).

servicios, feminización del mercado de trabajo) (Horton, 1999)⁹, los que a su vez remiten a transformaciones estructurales de más largo alcance.

Como es sabido, en el conjunto de las ciudades analizadas las de la frontera norte se caracterizan por su mayor nivel de ingresos (medio y mediano), tanto en el trabajo asalariado como en el por cuenta propia. De forma general, aunque con excepciones, las distancias entre el ingreso mediano por hora de la población ocupada fronteriza y no fronteriza tienden a ser mayor entre los trabajadores autónomos, que entre los que venden su fuerza de trabajo, sean éstos hombres o mujeres, con algunos matices (cuadro 3-A). Al mismo tiempo, suelen haber discrepancias importantes en los niveles de ingresos que ambas inserciones laborales ofrecen a la fuerza de trabajo. Investigaciones previas han destacado que, al menos para el caso de la principal metrópoli del país (Pacheco, 1996 y 2004), el trabajo asalariado representa en términos generales una mejor opción laboral para las mujeres de cara a sus ingresos. De acuerdo con nuestros datos, esta aseveración se cumple en general en las urbes no fronterizas, incluida la ciudad de México, y en Matamoros, pero no en Ciudad Juárez y Tijuana. En estas dos ciudades es a todas luces el trabajo por cuenta propia la mejor opción —tanto para los hombres como para las mujeres— con diferencias notables respecto del trabajo asalariado. Este resultado probablemente se relaciona con el predominio del sector maquilador en el trabajo asalariado fronterizo y la mayor diversificación relativa del mercado laboral en Tijuana y Ciudad Juárez en contraste con Matamoros, dados los menores salarios y el uso intensivo de la fuerza laboral que caracterizan al sector maquilador, así como los más bajos niveles de informalidad que exhiben las ciudades fronterizas en sentido general.¹⁰

Nuestros datos revelan que las brechas de ingreso suelen ser mayores en promedio en las ciudades fronterizas que en sus opuestas, y muy bajas o despreciables en la ciudad de México (cuadro 3-B). La información referida al ingreso medio por hora contenida en el cuadro 2-A sugiere que el acortamiento de la disimilitud en el ingreso medio en este primer trienio del siglo XXI obedeció principalmente a la mayor mejoría relativa de los salarios medios femeninos que masculinos (excepción hecha de Veracruz),

⁹ Se señala, sin embargo, que la transición hacia economías más orientadas al mercado y a la integración global se asocia en ocasiones con incrementos en la segregación ocupacional y con tendencias contrapuestas a la capitalización y polarización en el mercado de trabajo, que pueden ensanchar las brechas salariales existentes entre hombres y mujeres (Mehra y Gammage, 1999).

¹⁰ El hecho de que Matamoros se distancie de la tendencia observada probablemente tenga que ver con el menor tamaño relativo de su economía y su mayor especialización.

Cuadro 3-A. Brechas en el ingreso medio de la población ocupada según posición en el trabajo, México, ciudades seleccionadas, 2000 y 2003

Posición de trabajo	Veracruz		Mérida		Cd. de México		Ciudad Juárez		Matamoros		Tijuana	
	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M
*2000												
Asalariado												
Brecha (H-M)	14.1	12.3	11	11.5	14.6	14.6	17.5	14.6	19.5	18.4	21.9	19.3
	1.8		-0.5		0		2.9		1.1		2.6	
Cuenta propia	10.9	9.7	10.6	9.7	14.6	12.1	21.9	20.6	16.2	14.6	26	21.5
Brecha (H-M)	1.2		0.9		2.5		1.3		1.6		4.5	
Total	13	11.5	10.9	10.9	14.6	14.6	18.2	14.6	18.7	18.3	22.9	19.5
Brecha (H-M)	1.5		0		0		3.6		0.4		3.4	
2003												
Asalariado												
Brecha (H-M)	15.5	13.9	12.5	13.1	16.0	16.6	17.7	15.5	18.7	20	25	20.8
	1.6		-0.6		0.3		2.2		-1.3		4.2	
Cuenta propia	13.8	11.4	12.10.4		16.6	12.9	24.4	20	15	16.6	21.2	29.7
Brecha (H-M)	2.4		1.6		3.7		4.4		-1.6		-8.5	
Total	15.3	12.5	12.5	12.5	16.6	15.9	18.7	15.6	18.2	19.3	26.5	20.8
Brecha (H-M)	2.8		0		0.7		3.1		-1.1		5.7	

*Pesos a precios de 2003.

Fuente: elaborado a partir de la Encuesta Nacional de Empleo, 2000 y 2003.

Cuadro 3-B. Brechas en el ingreso medio por hora* de la población ocupada, México, seis áreas metropolitanas, 2000 y 2003

Año	Veracruz	Mérida	Cd. de México		Ciudad Juárez		Matamoros	Tijuana	Media
2000*	2.7	1.9	2.1	5.3	4.7	7.4	4.02		
2003	3.7	-1.6	1.1	3.8	2.6	6.2	2.63		

*Pesos a precios de 2003.

Fuente: elaborado a partir de la Encuesta Nacional de Empleo, 2000 y 2003.

en un contexto general de magros incrementos. Estudios realizados para diferentes años de la década de los noventa —un periodo de pérdida sistemática del salario real— han constatado un mayor deterioro relativo de los ingresos masculinos que femeninos, debido entre otras cosas a una aguda contracción de los salarios en ciertos nichos laborales altamente masculinizados (Besunsán y Rendón, 2000; Rendón y Salas, 2000 y Rendón, 2003). Después de haber echado una mirada a las distancias de ingreso en el conjunto de la población trabajadora (asalariados y cuenta propia), nos detendremos a continuación en el análisis de las brechas de ingreso entre hombres y mujeres asalariados. Este acercamiento se justifica no sólo por la distinta naturaleza de ambos tipos de inserciones, sino por la importancia del trabajo asalariado en el universo de la fuerza laboral femenina.

Brechas salariales por tamaño de empresa y grupo de ocupación

Los datos del cuadro 4 no dejan dudas acerca de que las empresas grandes del sector público ofrecen las mejores remuneraciones a la fuerza de trabajo asalariada en todas las ciudades, tanto para los hombres como para las mujeres.¹¹ Esto es particularmente cierto en el caso de la población femenina, pues las brechas en el ingreso mediano por hora las favorecen en todas las áreas metropolitanas analizadas, aunque con importantes diferencias de magnitud. Son notablemente altas en Ciudad Juárez, en Mérida y en Matamoros, en uno y otro año.

Esta tendencia se invierte en el caso de las empresas privadas, sean grandes (50 empleados o más), medianas (5 a 50) o pequeñas (menos de 5), pues en ellas las distancias en el salario mediano por hora invariablemente favorecen a la fuerza de trabajo masculina. En sentido general, las discrepancias tienden a ser mayores en las empresas grandes del sector privado en los dos años de referencia, y menores en los pequeños negocios (menos de 5 personas). Estos últimos destacan por los bajos ingresos con que retribuyen al total de la fuerza de trabajo, masculina y femenina, pero en especial a ésta última (cuadro 4). Además de corroborar hallazgos de investigación previos (Pacheco, 1996 y 2004; García y Oliveira, 2001), tales resultados reafirman el carácter precario de los micronegocios para el conjunto de la fuerza de trabajo mexicana, en especial la femenina.¹²

¹¹ En la evaluación que sobre estos aspectos realizan para las principales áreas metropolitanas del país, García y Oliveira (2001) encuentran no sólo que el sector público ofrece las mejores condiciones salariales para el conjunto de la fuerza de trabajo, sino que sus ingresos fueron los únicos que experimentaron una mejoría relativa entre 1990 y 1998.

¹² Una parte importante de la fuerza de trabajo femenina ubicada en las empresas pequeñas figura como trabajador familiar no remunerado.

Cuadro 4. Ingreso mediano* por hora de los asalariados según tamaño de empresa y sector, México, ciudades seleccionadas, 2000 y 2003

Sector y tamaño de la empresa	Veracruz		Mérida		Cd. de México		Ciudad Juárez		Matamoros		Tijuana	
	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M
2000												
Público (grande)	27.2	28	20.2	31.5	20.5	24.9	27.2	40.8	26.16	34	31.8	40.8
Privado												
grande	17.6	13.6	12.2	9.3	16.7	14.8	15.8	13.7	21.5	18.4	20.8	17
mediano	11.3	11.3	9.7	9.3	13.3	12.3	21.9	19	16.2	16.7	24.4	24.4
pequeño	8.7	6.7	7.8	7.3	10.2	9.7	15.9	14.6	12.2	9.7	17.8	16.7
2003												
Público (grande)	29	34	23.9	31	24.2	29	33.9	40.3	30.2	41.4	37.2	39.5
Privado												
grande	17	12	13	10.4	19.1	16.6	16	13.9	22.5	18.7	24.4	18.7
mediano	14.7	12.5	11.6	10.7	16.6	16	19.7	20.8	20	18.7	27	25
pequeño	11.6	9.6	10	8.7	12.5	12.1	16.6	15	15	12	20.8	18.7

*Pesos a precios de 2003. **Pequeña: menos de 5, mediana, 5 a 50; grande 50 y más.

Fuente: elaborado a partir de la Encuesta Nacional de Empleo, 2000 y 2003.

Cuadro 5. Diferencias salariales en el ingreso mediano* por hora de los asalariados según grupo de ocupación, ciudades seleccionadas, 2000 y 2003

<i>Grupo de ocupación</i>	<i>Veracruz</i>	<i>Mérida</i>	<i>Cd. de México</i>	<i>Ciudad Juárez</i>	<i>Matamoros</i>	<i>Tijuana</i>	<i>Promedio de diferencias</i>
2000*							
No manuales calificados	7.01	3.64	16.2	17.72	9.06	8.88	10.42
No manuales semi calificados	-2.08	-13.06	0	5.82	3.96	4.77	5.93
No manuales	2	1.07	-1.7	2.86	-0.29	-0.74	1.43
Manual	4.3	2.14	2.58	2.08	2.93	4.44	3.08
Manual no calificado	2.05	-0.5	1.04	1.64	3.02	1.47	1.45
Promedio de diferencias	2.66	-1.34	3.62	6.02	3.74	3.76	4.46
2003							
No manuales calificados	4.66	7.45	9.59	10.41	17.44	10.85	10.07
No manuales semi calificados	-5.17	-11.99	-0.88	2.31	7.25	3.81	5.23
No manuales	3.56	-0.32	-1.16	-2.9	2.71	-1.67	2.05
Manual	2.22	2.39	3.35	2.22	2.5	7.25	3.32
Manual no calificado	1.52	0.62	0.88	3.12	3.12	2.08	1.89
Promedio de diferencias	1.36	-0.37	2.36	3.03	6.60	4.46	4.51

* Pesos a precios de 2006

Fuente: Elaborado a partir de la Encuesta Nacional de Empleo, 2000 y 2003.

Si en la evaluación de las diferencias en el salario mediano por hora entre la fuerza de trabajo masculina y femenina se incluye el valor medio de la escolaridad para cada una de las categorías seleccionadas (cuadro 1 del anexo), nos encontramos con que al mayor salario mediano de las mujeres en el sector público corresponden —fectivamente— niveles medios más altos de escolaridad, pero a la inversa la regla no siempre se cumple pues ellas gozan de niveles de escolaridad superiores en las empresas medianas del sector privado, siendo en todos los casos inferior el salario mediano por hora que devengan.

Las brechas salariales en el ingreso mediano por hora según grandes grupos de ocupación recogidas en el cuadro 5 muestran que es el estrato colocado en la cúspide de la pirámide de estratificación el que exhibe invariablemente las mayores discrepancias en el ingreso entre los asalariados hombres y mujeres, seguido de los grupos no manual calificado y manual. Tanto en 2000 como en 2003, la diferencia en el salario por hora de hombres y mujeres entre los no manuales calificados excede en promedio los 10 pesos. Y, a la inversa, es el grupo colocado en la base de la pirámide de estratificación en 2003, el manual no calificado, el que exhibe las menores brechas entre hombres y mujeres. En el año 2000, en tal situación se encuentran tanto los manuales no calificados como los no manuales.

Este último grupo ocupacional, los no manuales, engloba las actividades de secretaria, oficinista, cajera, telefonista y recepcionista, altamente feminizadas. En el de mayores brechas salariales en cambio —el de los no manuales calificados— figuran los profesionistas y directivos. Entre uno y otro año se presentan pocas variaciones en los valores medios de las brechas salariales para el conjunto de las ciudades de acuerdo con esta

Cuadro 6. Porcentaje estimado de menor retribución de las mujeres asalariadas según tasas de ingreso y escolaridad de hombres y mujeres, por grupos de ocupación México, seis metrópolis, 2000 y 2003

<i>Grupo de ocupación</i>	<i>Veracruz</i>	<i>Mérida</i>	<i>Cd. de México</i>	<i>Ciudad Juárez</i>	<i>Matamoros</i>	<i>Tijuana</i>	<i>Promedio de diferencias</i>
2000*							
No manuales calificados	24.55	14.24	36.96	38.67	30.74	20.89	27.67
No manuales semi calificados	1.21	-36.36	3.65	35.32	11.38	25.15	6.72
No manuales	13.81	2.26	-8.74	15.09	2.38	2.92	4.62
Manual	55.06	13.41	22.12	10.92	13.71	24.27	23.25
Manual no calificado	6.77	-22.47	-9.51	-1.47	7.74	-6.45	-4.23
Total	19.40	1.28	2.86	21.23	8.19	24.82	12.96
2003							
No manuales calificados	10.17	22.23	19.12	21.29	43.65	23.62	23.35
No manuales semi calificados	-2.71	-30.64	1.23	13.19	20.54	19.75	3.56
No manuales	24.28	0.24	-1.90	-5.97	12.98	2.32	5.32
Manual	17.13	19.23	22.96	8.98	10.20	36.60	19.18
Manual no calificado	-2.29	-13.74	-9.48	9.76	10.88	-1.89	-1.13
Total	18.25	5.06	6.24	20.08	9.97	23.69	13.88

* Pesos a precios de 2006

Fuente: Elaborado a partir de la Encuesta Nacional de Empleo, 2000 y 2003.

**Siempre que el número sea positivo, el valor de cada celda expresa el porcentaje salarial que las mujeres perciben de menos, de acuerdo con sus niveles educativos en relación a los niveles educativos y salariales de los hombres en cada grupo ocupacional. Dicho valor se obtiene restando la tasa de educación de las mujeres (escolaridad media femenina/escolaridad media masculina), respecto de la tasa salarial de las mujeres (salario mediano de las mujeres/salario mediano de los hombres), dividiendo a su vez el valor resultante entre la tasa salarial de las mujeres. Para facilitar la lectura, la cifra obtenida se multiplica por cien. Las respectivas tasas del salario mediano y la escolaridad media, que sirvieron de base para calcular los datos de este cuadro, se encuentran en el cuadro 2 del anexo.

variable, aunque se observan algunas diferencias inter e intragrupalas que vale la pena destacar. Así, por ejemplo, el valor medio de las brechas salariales en el salario mediano para todos los grupos ocupacionales aumenta en Tijuana y Matamoros, pero disminuye en el resto de las ciudades, incluida la ciudad de México.

El cuadro 6 introduce las diferencias de escolaridad media en la estimación de la brecha salarial entre hombres y mujeres para obtener el porcentaje probable de discriminación en la retribución salarial de que son objeto las mujeres siempre que sus niveles educativos sean iguales o superiores a los de los hombres, pero sus salarios sean inferiores. Se trata de una aproximación indirecta a la noción de capital humano, pues con las fuentes de información disponibles carecemos de datos relativos a la capacitación y/o la experiencia en el trabajo. Por este motivo hablamos de probable discriminación salarial, o de injusta retribución salarial en relación a sus niveles de escolaridad, pues no es posible controlar a partir de esta información todos los factores que inciden en la formación del capital

humano, tales como la experiencia y la capacitación en el trabajo, ni por tanto en la discriminación salarial.¹³

Los datos contenidos en el cuadro 6 proporcionan el porcentaje estimado de menor retribución salarial de que son objeto las mujeres, una vez que se mantiene fijo el efecto de la escolaridad en cada grupo ocupacional y ciudad. Siempre que el valor de la celda sea positivo, las mujeres están siendo retribuidas desigualmente respecto de la fuerza de trabajo masculina. O, expresado de otro modo, se trata del porcentaje en el que deberían aumentar los salarios femeninos para colocarse en la equidistancia de los salarios masculinos.

La última columna del mismo cuadro 6 recoge los valores promedios de estos porcentajes estimados de dispar retribución salarial. Sobresale de nuevo el estrato más alto, el grupo de los no manuales no calificados, seguido de los manuales,¹⁴ como la categoría ocupacional que exhibe los mayores porcentajes relativos de injusta retribución salarial en contra de las mujeres —dados sus niveles medios de escolaridad— en las seis áreas metropolitanas analizadas, con valores globales notablemente elevados en relación al resto de los estratos ocupacionales. En el grupo de los no manuales calificados, el que mejores condiciones laborales ofrece a la fuerza de trabajo, el porcentaje de discriminación en el año 2000 es bastante más alto en dos de las ciudades fronterizas (Ciudad Juárez y Matamoros) y en la ciudad de México, que en los centros urbanos situados en el Golfo de México (Mérida y Veracruz) y en Tijuana. Entre 2000 y 2003 se verifica un acortamiento de la brecha salarial media entre los trabajadores no manuales calificados, gracias a los descensos ocurridos en las ciudades de México, Veracruz y Ciudad Juárez.

Resultan igualmente llamativos los contrastes en el grado total de desigual retribución salarial (para todos los grupos ocupacionales) que presentan cada una de las áreas metropolitanas seleccionadas, según se recoge en la información del mismo cuadro 6. Tanto en 2000 como en 2003, las tres ciudades fronterizas junto a Veracruz, sobresalen con los porcentajes más altos de dispar distribución salarial en perjuicio de las mujeres. Estas cuatro ciudades se encuentran a considerable distancia de Mérida y la ciudad de México, aspecto que resalta la importante heterogeneidad que caracteriza al conjunto de las áreas metropolitanas analizadas en esta dimensión de la desigualdad de género.

¹³ Conceptualmente sólo se considera que existe discriminación salarial cuando, a iguales condiciones (escolaridad, experiencia, antigüedad, etc.), se otorga una menor retribución por razones ajenas a las estrictamente laborales.

¹⁴ En este grupo se encuentran los trabajadores en la elaboración de alimentos, los sastres, modistas, costureras, artesanos fabriles, trabajadores de la construcción, operadores de maqui-

Los determinantes del ingreso por hora de los trabajadores asalariados

Luego de haber realizado una aproximación a las diferencias salariales entre hombres y mujeres en las distintas ciudades, en este último apartado nos detendremos a analizar los determinantes del ingreso en la población femenina y masculina ocupada asalariada en los años 2000 y 2003. Las razones de este acercamiento son varias: 1) el análisis previo demostró que, aunque tendencialmente decrecientes, las brechas salariales entre hombres y mujeres y entre ciudades continúan siendo un rasgo distintivo del mercado de trabajo urbano en el país; 2) la investigación sobre el tema ha revelado que la desigualdad de las remuneraciones entre los asalariados, y del ingreso al trabajo en general, ha venido creciendo (Parker, 1999:376; Zepeda, 2002; Salas y Zepeda, 2003); 3) en conjunto, los asalariados constituyen uno de los grupos de trabajadores que más modificaciones han sufrido en el contexto de las reformas estructurales recientes; 4) como variable dependiente el salario por hora encierra la suficiente variabilidad para el adecuado manejo estadístico.

Las interpretaciones en torno a los distintos niveles salariales de hombres y mujeres trabajadores han diferido en cuanto a qué aspectos se consideran de mayor relevancia. En algunos casos se resalta el peso de las variables individuales, en particular la edad y la escolaridad (capital humano), aunque se ponderan también el impacto de las diferencias ocupacionales y el grado de discriminación contra las mujeres (Parker, 1999); en otros se enfatizan además los aspectos de mercado y socioeconómicos en sentido general (tamaño de empresa, rama), aunque también los socio institucionales (Garro y Rodríguez, 1995; Pacheco, 1996; Rendón y Salas, 2000; Rendón, 2003). En la mayoría, sin embargo, los análisis se han realizado en el nivel nacional para el universo de las áreas más urbanizadas, sin incluir diferencias espaciales. Como veremos a continuación, la inclusión de esta dimensión arroja aspectos interesantes para avanzar en el conocimiento de los determinantes del ingreso entre los hombres y mujeres asalariados en seis de las principales urbes metropolitanas del país.

Los cuadros 7-A y 7-B recogen los resultados del ajuste de 12 modelos de regresión múltiple (tres para cada año, 2000 y 2003, y para cada sexo por separado), del ingreso por hora para la población asalariada ocupada en el universo de las seis ciudades consideradas¹⁵. Cada modelo aisla un

naria fija y móvil, cantineros, meseros, fonderos, maleteros, ascensoristas, peluqueros, bomberos, choferes particulares, trabajadores de la fuerza armada marítima y terrestres, entre otros.

¹⁵ La variable dependiente se obtuvo en forma semilogarítmica.

conjunto de variables analíticamente relevantes (sociodemográficas, socioeconómicas y socioespaciales), y fue ajustado de manera independiente para la población masculina y femenina. Los resultados del ajuste (R cuadrada) para cada conjunto de variables expresan un aumento sostenido de la capacidad explicativa que excede 50% de la varianza cuando se incluye la dimensión socioespacial. De hecho, el mayor incremento en la capacidad explicativa ocurre al incluir este último conjunto de variables. Para la exposición de los resultados nos centraremos sólo en el último modelo en cada año (2000 y 2003), el que incluye los tres conjuntos de variables (sociodemográficas, de mercado y socioespaciales) en cada subpoblación.

*Las variables sociodemográficas*¹⁶

Se incluyeron aquí tanto aspectos individuales (edad y escolaridad) como familiares (estado civil y condición de jefatura). Los datos indican una importancia similar (coeficientes estandarizados) de las variables individuales y familiares en la población masculina y femenina. En ambos casos, sin embargo, son las individuales las que tienen más capacidad explicativa. El coeficiente de la edad al cuadrado muestra una relación no lineal entre escolaridad y salario: éste tiende a aumentar con ella pero de forma gradual y decreciente. El peso relativo de la escolaridad es mayor entre las mujeres trabajadoras que entre los hombres, como ha sido documentado previamente (Rendón y Salas, 2000). En los hombres la influencia relativa de la edad es mayor que la de la escolaridad, en las mujeres es a la inversa.

Tanto en la población femenina asalariada como en la masculina las variables familiares que resultaron estadísticamente significativas presentan un coeficiente muy bajo. En ambos casos la jefatura de hogar y la condición de casado o unido¹⁷ (en contraste con la de separado o divorciado), se asocian positivamente con el ingreso. El resultado es llamativo en el caso de las mujeres, pues podría esperarse que la jefatura de hogar tuviera un impacto positivo más fuerte sobre el ingreso que el hecho de estar separada o divorciada. Sin embargo, es posible que tales variables del estado conyugal —si bien interconectadas— aludan a situaciones sociales distintas. Dada la estrecha relación entre jefatura femenina y edad (el hecho de que una

¹⁶ Dado que existen pocas diferencias en los resultados de los modelos entre 2000 y 2003, el análisis se hará en sentido global, especificando sólo cuando ocurran cambios.

¹⁷ En 2003 la condición de unido o casado pierde significación en los hombres.

**Cuadro 7-A. Coeficientes de regresión múltiple estandarizados del ingreso por hora.
Población masculina ocupada asalariada 2000 y 2003**

<i>Hombres</i>	2000			2003		
	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3
Variables sociodemográficas						
Edad	0.569	0.407	0.405	0.533	0.369	0.398
Edad al cuadrado	-0.417	-0.307	-0.288	-0.393	-0.294	-0.298
Años de escolaridad	0.475	0.26	0.299	0.496	0.27	0.289
Unidos y casados	0.044	**0.016	0.048	**0.04	**0.001	**0.033
Solteros	**0.006	**0.016	**0.007	**0.003	**0.031	**0.018
Jefatura de hogar	0.077	0.063	0.57	0.097	0.079	0.046
Separados y divorciados						
R cuadrada	0.307			0.321		
Socioeconómicas						
Empresa pequeña privada		-0.102	-0.113		-0.112	-0.138
Empresa mediana privada		0.046	**0.003	**0.002	-0.034	
Empresa grande privada		0.122	0.041		0.048	-0.019
Empresa mediana pública		**0.006	**0.005	a	A	
Empresa grande pública						
No manual calificado						
No manuales semicalificados		-0.128	-0.119		-0.144	-0.142
No manual		-0.267	-0.246		-0.294	-0.287

Continúa...

Continuación...

Hombres	2000			2003		
	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3
Variables sociodemográficas						
Manual		-0.366	-0.347		-0.384	-0.382
Manual no calificado		-0.424	-0.394		-0.437	-0.423
Agropecuario		-0.018	**0.004		**0.009	**0.010
Minería		0.062	0.075		0.056	0.064
Electricidad, gas, agua potable		0.066	0.059		0.036	0.028
Transporte		0.28	0.055		0.036	0.056
Servicios al productor		0.045	0.048		0.034	0.036
Servicios sociales y personales		0.159	0.143		0.147	0.129
Industria manufacturera		0.5	0.019		0.036	**0.012
Construcción		0.073	0.067		0.087	0.079
Comercio						
R cuadrada		0.406			0.407	
Socioespaciales						
Veracruz			-0.292			-0.281
Matamoros			-0.124			-0.104
Cd. Juárez			-0.114			-0.13
Mérida			-0.381			-0.389
Cd. México			-0.347			-0.304
Tijuana						
R cuadrada			0.527			0.516

p < 0.05 ***No significativas

Cuadro 7-B Coeficientes de regresión múltiple estandarizados del ingreso pr hora población femenina ocupada asalariada, 2000 y 2003.

Mujeres	2000			2003		
	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3
Variables Sociodemográficas						
Edad	0.406	0.216	0.283	0.455	0.284	0.321
Edad al cuadrado	-0.262	-0.118	-0.165	-0.300	-0.195	-0.214
Años de escolaridad	0.556	0.289	0.302	0.557	0.299	0.310
Unidos y casados	0.080	0.051	0.057	0.105	0.079	0.064
Solteros	-0.053	-0.048	** -0.019	** -0.012	** 0.008	** -0.012
Jefatura de hogar	0.057	0.047	0.019	0.078	0.070	0.051
Separados y divorciados						
R cuadrada	0.357			0.356		
Socioeconómicas						
Empresa pequeña privada	-0.228	-0.237		-0.181		-0.192
Empresa mediana privada	-0.082	-0.106		-0.090		-0.108
Empresa grande privada	** -0.023	-0.082		-0.056		-0.113
Empresa mediana pública	** -0.014	-0.018		a		a
Empresa grande pública						
No manual calificado	-0.093	-0.091	-0.080	-0.076		
No manuales semicalificados	-0.292	-0.267	-0.288	-0.261		
No manual	-0.305	-0.300	-0.270	-0.269		
Manual						
Variables	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3

Continúa...

continuación...

Mujeres	2000			2003		
sociográficas						
Manual no calificado	-0.316	-0.283		-0.293	-0.280	
Agropecuario	**0.001	**0.007		**0.011	**0.007	
Minería	0.046	0.054		0.034	0.039	
Electricidad, gas, agua potable	0.05	0.050		0.043	0.042	
Transporte	0.054	0.052		0.062	0.065	
Servicios al productor	0.065	0.063		0.095	0.088	
Servicios sociales y personales	0.151	0.130		0.163	0.144	
Industria manufacturera	0.07	**0.006		0.046	**0.001	
Construcción	0.018	0.022		0.036	0.032	
Comercio						
R cuadrada	0.461			0.439		
Socioespaciales						
Veraacruz		-0.291		-0.271		
Matamoros		-0.110		-0.075		
Cd. Juárez		-0.111		-0.096		
Mérida		-0.301		-0.300		
Cd. México		-0.266		-0.246		
Tijuana						
R cuadrada		0.539		0.511		

p < 0.05 ***No significativas

parte no despreciable de las mujeres jefas acceden a dicho estatus producto del envejecimiento y la mayor longevidad de que disfrutan), es posible que la condición de separada o divorciada envuelva una mayor urgencia relativa de ingresos, máxime si esto ocurre en alguna de las etapas tempranas del ciclo familiar. Por su parte, el mayor ingreso de las casadas o unidas respecto de las que no lo están ha sido reportado con anterioridad (Garro y Rodríguez, 1995).

Las variables socioeconómicas

En este conjunto de variables se incluyó la diferenciación del tamaño de empresa (pequeño, mediano o grande)¹⁸ por sector (público o privado), el grupo de ocupación manual o no manual (calificado o no) y la rama de actividad.

Las variables que más impactan el ingreso por hora son las del grupo de ocupación, con un sentido similar (aunque de distinta magnitud) en la población masculina y femenina: a medida que descendemos por la pirámide de estratificación que el ordenamiento de los grupos ocupacionales supone —desde los no manuales a los manuales sin calificación— aumenta el sentido negativo del coeficiente (el salario por hora disminuye). Esta variable resulta importante en la población masculina, en especial en el grupo de los trabajadores manuales no calificados, para los cuales el ingreso disminuye considerablemente respecto de estar en el grupo de los no manuales calificados (categoría de referencia), disparidad que se fortalece en el año 2003.

La rama de actividad arroja en conjunto resultados muy magros, de muy poco poder explicativo,¹⁹ quizás con la única excepción de los servicios comunales, sociales y personales, los que favorecen un incremento en el ingreso tanto en los hombres como en las mujeres. En el caso del tamaño de empresa por tipo de sector (público o privado), es de destacar que tanto para hombres como para mujeres —pero más para ellas— el trabajar en una empresa pequeña (menos de 5) afecta negativa y significativamente sus posibilidades de ingreso por hora en el año 2000, en relación a trabajar en empresas grandes del sector público (categoría de referencia). Si en el año 2000 la empresa grande privada favorecía de forma positiva pero muy leve un incremento en el salario masculino, en 2003 dejó de hacerlo. Para las mujeres, por el contrario, en uno y otro momento del tiempo la relación

¹⁸ Pequeña: menos de 5; mediana: 5-50; grande: 50 y más.

¹⁹ La misma situación confronta Rendón (2003) en su aproximación estadística al tema.

siempre fue negativa, lo que quiere decir que para ellas ningún otro sector ofrece mejor retribución salarial relativa que el de las empresas grandes del sector público.

Las variables socioespaciales

Manteniendo fijo el efecto de las variables previas, la heterogeneidad de las ciudades tiene un valor explicativo considerable sobre el ingreso por hora de los trabajadores asalariados. El peso relativo de los coeficientes se asemeja en algunos casos a los obtenidos en la edad al cuadrado o la escolaridad. Surge además un patrón de diferenciación consistente en los dos años considerados: para cualquier hombre o mujer trabajadora, vivir en una ciudad distinta de Tijuana (categoría de referencia), tiene un impacto negativo, y en ocasiones alto, sobre el ingreso por hora de la población masculina trabajadora, en especial si se reside en Mérida, ciudad de México o Veracruz; en el caso de las mujeres la secuencia es prácticamente la misma sólo que Veracruz antecede a la ciudad de México.

En conjunto, los datos presentados reafirman la importancia de las variables individuales (edad y escolaridad), socioeconómicas (grupo de ocupación) y socioespaciales (ciudad de residencia) en el ingreso por hora de la población asalariada. Expresan también algunas diferencias por sexo. En general, el ingreso por hora de los hombres asalariados será mayor mientras su edad sea creciente (hasta cierto límite), posean más escolaridad, se encuentren trabajando en empresas grandes del sector público, en ocupaciones no manuales altas, y residan en alguna ciudad fronteriza, de preferencia Tijuana. El sector ocupacional que más los desfavorece es el manual no calificado. En el caso de las mujeres la situación es similar, sólo que para ellas la escolaridad es más decisiva, y trabajar en empresas pequeñas resulta más perjudicial.

Consideraciones finales

De los datos hasta ahora discutidos se desprenden varios puntos de reflexión. El primer aspecto que llama la atención es el impacto diferencial de la coyuntura de escaso dinamismo económico sobre los distintos mercados laborales de las seis ciudades (fronterizas y no fronterizas, de vocación predominantemente industrial o terciaria), y la composición por sexo de la fuerza de trabajo. Como señaláramos con anterioridad, el efecto fue mucho más severo en aquellas economías más dependientes del flujo

de capital extranjero y más integradas a la economía estadounidense, las fronteras y, dentro de ellas, en la fuerza de trabajo femenina si tomamos como parámetro la caída relativa en las tasas de participación económica. Es evidente que la fuerza de trabajo femenina actuó como reserva de trabajo flexible, al ser expelida proporcionalmente más del mercado de trabajo. Este comportamiento ratifica lo que las teorías de los mercados de trabajo segmentados anticipan: la existencia de un sector secundario de la fuerza laboral que puede ser utilizado como mecanismo de ajuste siempre que una coyuntura crítica ponga en aprietos la rentabilidad económica de la empresa. Fue evidente también que en dichas ciudades fronterizas la retracción del sector manufacturero estuvo acompañada de la ampliación concomitante de los subsectores de los servicios que peores condiciones ofrecen a la fuerza de trabajo: el comercio y los servicios personales.

Es prácticamente imposible dejar de comparar este episodio con alguno de los otros eventos críticos que han cimbrado la economía mexicana en las últimas décadas. Así, por ejemplo, la llamada crisis de la deuda y la reestructuración económica que la sucedió impactaron más en la zona centro del país a la fuerza de trabajo asalariada en el sector secundario, eminentemente masculinizada. En cambio, la devaluación monetaria y la contracción del crecimiento de mediados de los noventa, una crisis nacional eminentemente financiera, tuvo escasas repercusiones en las ciudades fronterizas y muy fuertes en la zona centro del país (Zenteno, 2002; y Salas y Zepeda, 2003). En las primeras afectó decisivamente más a las mujeres trabajadoras que a los hombres, siempre que el desempeño económico sea medido a través del crecimiento del desempleo y la informalidad (Coubès, 2003).

Aun cuando los años de 2000 a 2003 no representan como tal un episodio de contracción económica per se, sino una interludio de escaso dinamismo económico como consecuencia directa de la desaceleración estadounidense dada la cada vez más estrecha vinculación comercial de México con ese país, ponen al descubierto la extrema vulnerabilidad del esquema de crecimiento en boga frente los vaivenes de la economía internacional y, ante todo, los ribetes negativos de la cada vez más profunda dependencia de México respecto a Estados Unidos.

El segundo aspecto que llama la atención es que pese a que la mayoría de los indicadores del mercado laboral (informalidad, desempleo, desalarización, prestaciones laborales) mostraron un deterioro generalizado de las condiciones de trabajo, el ingreso real no descendió como fue la tendencia predominante a lo largo de los noventa. Hemos atribuido hipotéticamente este rasgo a la relativa sobrevaluación de la moneda mexicana, y a la tendencia al incremento de las remuneraciones medias

reales ocurrido durante el periodo, según lo refieren otros autores (Castillo, Díaz-Baustista y Fragoso, 2004).

En un contexto de deterioro de las condiciones laborales, las brechas salariales entre hombres y mujeres —tendencialmente decrecientes— no experimentaron cambios sustantivos. No obstante, los datos confirman que las diferencias salariales continúan siendo un rasgo sobresaliente de los mercados de trabajo urbanos del país, y que existen variaciones importantes entre ciudades y categorías ocupacionales (posición en el trabajo, tamaño de empresa y sector, grupo ocupacional) que no deben ser minimizadas. Son siempre más altas y desfavorables para las mujeres en las urbes fronterizas, en el trabajo por cuenta propia, en las empresas privadas grandes y en los sectores no manuales altos (calificados).

Sin duda resulta paradójico que sean los contextos urbanos con mejores condiciones salariales los más inequitativos en esta dimensión del mundo del trabajo. Esto se cumple para el conjunto de las ciudades fronterizas y, dentro de ellas, principalmente en Tijuana, que es precisamente la que ostenta los más altos niveles salariales en el universo de las seis áreas metropolitanas. Pero ocurre también en cierto modo transversalmente a lo largo de la estructura ocupacional, indistintamente del contexto urbano de referencia, pues son precisamente los grupos ocupacionales situados en la cúspide de la pirámide de estratificación los que exhiben las mayores discrepancias entre los salarios medianos por hora masculinos y femeninos, aun cuando las mujeres cuenten con los mismos niveles de escolaridad promedio que los hombres. Esta aparente paradoja quizás halle explicación en el hecho de que contextos de elevación del ingreso permiten en principio una mayor variabilidad, un mayor juego de posibilidades y, por tanto, mayores chances de desigualdad. Quizás sea por ello que en los nichos más desfavorecidos del mercado de trabajo (empresas privadas pequeñas y sectores manuales no calificados), la brecha salarial sea menor. En estos espacios de magras condiciones labores hay mayor homogeneidad en la fuerza de trabajo en la medida en que los ingresos son bajos para todos. Ocurre, parafraseando a otros autores, una suerte de equidad por empobrecimiento (Cortés y Rubalcava, 1991).

De ser comprobados en estudios posteriores, estos razonamientos por ahora de carácter hipotético, invocan la imperiosa necesidad de diseñar políticas de intervención en el mercado laboral que permitan corregir el efecto perverso según el cual cuando las mujeres acceden a mercados (fronterizos) u ocupaciones (no manuales calificadas) con mejores condiciones laborales y de ingreso, hayan de ser objeto de una mayor inequidad relativa en la retribución salarial respecto de la fuerza de trabajo masculina, aún cuando cuenten con sus mismos niveles de escolaridad.

Diversos factores se mencionan en la tendencia observada —nacional e internacionalmente— al acortamiento, mas no la desaparición, de la brecha salarial entre hombres y mujeres. Entre estos factores destacan cambios en la oferta laboral, tales como la creciente escolaridad de la fuerza de trabajo femenina y su menor fecundidad, aspectos que favorecen carreras laborales más continuas, acumulación de experiencia laboral y acceso a puestos de trabajo de mayor calificación. Se resalta también la disminución de la segregación ocupacional ocurrida durante la segunda mitad del siglo xx, en virtud de la cual las mujeres han incursionado en ocupaciones antes exclusivamente “masculinas”²⁰ (Rendón, 2003; Ariza, 2006; Council of Economic Advisers, 1998).

A pesar de la tendencia al acortamiento de las brechas, la continuidad de la distancia salarial entre hombres y mujeres sigue desafiando a los investigadores del tema. Sin obviar el peso de actitudes y prácticas discriminatorias, existentes por supuesto pero difíciles de demostrar en un nivel empírico agregado, se destacan en la literatura los aumentos en el premio a la experiencia y a los altos niveles de escolaridad, así como la ampliación de las diferencias de ingreso entre los distintos sectores industriales, su dispersión, ocurridos en otros países durante las últimas dos décadas del siglo xx (Council of Economic Advisers, 1998). En el caso de México existe evidencia que corrobora ambos aspectos: una tendencia al aumento de la dispersión en el comportamiento del salario entre 1980 y 2000 (Zepeda, 2002; Salas y Zepeda, 2003), y premios crecientes a la escolaridad en los niveles más altos (Llamas-Huitrón y Garro, 2003). No es para nada despreciable tampoco el papel que juega la permanencia de la segregación ocupacional por sexo en el mantenimiento de las diferencias salariales entre hombres y mujeres. Es claro que se requieren de estudios pormenorizados que esclarezcan el peso relativo de estos factores y, lo que es más importante aún, arrojen luz sobre las considerables diferencias observadas entre ciudades y a través de la estructura ocupacional (mirada transversal) en cada una de ellas.

Finalmente, el ajuste de los modelos de regresión múltiple de manera independiente para la fuerza de trabajo masculina y femenina, ratificó la importancia de la dimensión espacial en la magnitud del ingreso al que los asalariados pueden acceder. Mostró también la permanencia de algunas diferencias en la importancia relativa de las variables consideradas en la población femenina y masculina por separado, en particular la mayor rele-

²⁰ En su exhaustivo trabajo sobre el tema, Rendón (2003: 116) muestra que fue en el periodo 1930-1970 cuando se produjo el mayor descenso (relativo y absoluto) en los índices de segregación por rama de actividad. Esta tendencia continuó en el lapso subsiguiente, 1970-1990, aunque con menor intensidad.

vancia de la escolaridad para las trabajadoras asalariadas, un aspecto que reafirma el valor estratégico de esta variable en muchas de las diversas facetas que envuelve la condición femenina.

Bibliografía

- Alba, Carlos (2005), “De la industria tradicional a la industria electrónica. Actores locales y globales en Guadalajara, Jalisco”, Estrada, Margarita y Pascal Lavase (coord.), *Producciones locales y globales en los países emergentes: México, India y Brasil*, CIESAS, IRD, México, D.F., pp. 39-91.
- Ariza, Marina (2006), “Mercados de trabajo urbanos y desigualdad de género en México a principios del siglo XXI”, en Enrique De la Garza y Carlos Salas (Coords.), *La situación del trabajo en México 2005*, Plaza y Valdés editores, UAM (en prensa).
- Ariza, Marina y Juan Manuel Ramírez (2005), “Urbanización, mercados de trabajo y escenarios sociales en el México finisecular”, en Alejandro Portes, Bryan Roberts y Alejandro Grimson (editores), *Ciudades latinoamericanas. Un análisis comparativo en el umbral del nuevo siglo*, Prometeo libros, Buenos Aires, pp. 299-361.
- Arroyo García, Franciso (2001), “Dinámica del PIB de las entidades federativas de México, 1980-1999”, *Comercio Exterior*, vol. 51, núm7, julio, pp. 583-599.
- Bendesky, León (2003), “Despliegue regional del empleo en las manufacturas”, en Enrique de la Garza y Carlos Salas (coords.), *La situación del trabajo en México 2003*, Plaza y Valdés, México, D.F., pp. 273-296.
- Besunsán, Graciela y Teresa Rendón Gan (Coord.) (2000), *Trabajo y trabajadores en el México contemporáneo*, Miguel Ángel Porrúa, México, D.F.
- Browning, Harley y René Zenteno (1993), “The Diverse Nature of the Mexican Northern Border: the Case of Urban Employment”, en *Frontera Norte*, vol. 5, núm. 9, enero-junio, pp.11-32.
- Carrillo, Jorge y M. Eugenia de la O (2003), “Las dimensiones del trabajo en la industria maquiladora de exportación de México”, en Enrique de la Garza y Carlos Salas (coords.), *La situación del trabajo en México*, 2003, Plaza y Valdés, México, D.F., pp. 297-322.
- Castillo, Ramón, Alejandro Díaz-Bautista y Edna Fragoso (2004), “Sincronización entre las economías de México y Estados Unidos.

- El caso del sector manufacturero”, en *Comercio Exterior*, vol. 54, núm. 7, pp. 620-627.
- Chávez, Ana María (1997), *La nueva dinámica de la migración interna en México: 1970-1990*, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, UNAM, Cuernavaca, Morelos.
- Cooper, Jennifer (1996), “Empleo, desempleo y salarios. Una comparación por sexo”, en *Problemas del Desarrollo*. Revista Latinoamericana de Economía, vol. 27, núm. 106, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, julio-septiembre, pp. 57-78.
- Cortés, Fernando y Rosa María Rubalcava (1991), *Autoexploración forzada y equidad por empobrecimiento. La distribución del ingreso en México (1977-1984)*, México, D.F, El Colegio de México, (Jornadas 120).
- Coubès, Marie-Laure (2003), “Evolución del empleo fronterizo en los noventa: efectos del TLCAN y de la devaluación sobre la estructura ocupacional”, en *Frontera Norte*, vol. 15, núm. 30, El Colegio de la Frontera Norte, julio-diciembre, pp. 33-64.
- Fleck, Susan (2001), “A Gender Perspective on Maquila Employment and Wages in Mexico”, en Elizabeth Katz y Maria Correia (ed.), *The Gender of Economics in Mexico. Work, Family, State, and the Market*, El Banco Mundial, Washington, D.C., pp. 133-173.
- García, Brígida y Orlandina de Oliveira (2001), “Transformaciones recientes en los mercados de trabajo metropolitanos de México: 1990-1998”, en *Estudios Sociológicos*, vol. XIX, núm. 57, pp. 653-689.
- Garro, Nora y Eduardo Rodríguez (1995), “Discriminación salarial y segregación ocupacional. La mujer asalariada en México, 1987-1993”, en *Análisis Económico*, vol. XII (27), México, D.F., UAM-Azcapotzalco, pp. 105-126.
- Grijalva Monteverde, Gabriela (2004), “Generación de empleos en la frontera norte de México. ¿Quiénes han aprovechado el TLC?”, en *Frontera Norte*, vol.16, núm. 31, enero-julio, pp. 33-67.
- Horton, Susan (1999), “Marginalization revisited: women’s market work and pay, and economic development”, en *World Development*, vol. 27, num. 3, March, pp. 571-582.
- INEGI (1991) *Estadísticas de la industria maquiladora de exportación, 1978-1988*, Aguascalientes, México.
- _____ (1998), *Estadísticas de la industria maquiladora de exportación, 1992-1997*, Aguascalientes, México.
- Llamas Huitrón, Ignacio y Nora Garro Bordonaro (2003), “Trabajo, formalidad, escolaridad y capacitación”, en Enrique De la Garza y Carlos

- Salas (Coords.), *La situación del trabajo en México 2003*, UAM, IET, Solidarity Center y Plaza y Valdés, México, D.F., pp. 151-176.
- Mehra, Rekha y Sarah Grammage (1999), "Trends, countertrends and gaps in women's employment", en *World Development*, vol. 27, num. 3, March, pp. 533-550.
- Milo, Alexis y Victor Juárez (2005), "El efecto de China sobre las exportaciones mexicanas", Reunión de la Red de Bancos Centrales y Ministerios de Finanzas de América Latina, San José, Costa Rica, presentación en El Colegio de México, México, D.F.
- Millán, Henio (2000), "Exportaciones y servicios financieros en la globalización", en Gustavo Garza (coord.) *La Ciudad de México en el fin del segundo milenio*, México, El Colegio de México, pp. 195-201.
- Olivera, Lozano Guillermo (1997), "Transformación metropolitana en México: efectos económico-territoriales del comercio exterior", en *Comercio Exterior*, vol. 47, núm.4, pp. 259-269.
- Pacheco Gómez-Muñoz, Edith (1996), "¿Qué tan desiguales son las remuneraciones asalariadas y no asalariadas? El caso de la ciudad de México en 1989", en *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 11, núm. 2, mayo-agosto, pp. 319-344.
- _____ (2004), *Ciudad de México, heterogénea y desigual. Un estudio sobre el mercado de trabajo*, El Colegio de México, México, D.F.
- Parker, Susan (1999), "Niveles salariales de hombres y mujeres: diferencias por ocupación en las áreas urbanas de México", en Beatriz Figueroa (coord.), *México diverso y desigual: enfoques sociodemográficos*, V Reunión de investigación sociodemográfica en México, vol. 4, El Colegio de México y Sociedad Mexicana de Demografía, pp. 373-392.
- Parker, Susan y Edith Pacheco (1996), "¿Cómo se ajustan los costos del trabajo en los distintos periodos económicos? (México urbano: 1989-1995)", en *Estudios demográficos y urbanos*, vol. 11, núm. 2, mayo-agosto, pp. 345-360.
- Parneiter, Christof (2002), "La ciudad de México: el camino hacia una ciudad global", en *Proceso* (mimeo).
- Rendón, Teresa (2003), *Trabajo de hombres y trabajo de mujeres en el México del siglo XX*, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, Programa Universitario de Estudios de Género, UNAM, México, D.F.
- Rendón, Teresa y Carlos Salas (2000), *Segregación y diferencias salariales por género. Hipótesis y evaluación empírica*, México, D.F., Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

- Roberts, Bryan (1993), "Enterprise and Labor Markets: the Border and the Metropolitan Areas", en *Frontera Norte*, vol. 5, núm. 9, enero-junio, pp. 33-65.
- Ros, Jaime (2004), "El crecimiento económico en México y Centroamérica: desempeño reciente y perspectivas", *Serie Estudios y Perspectivas*, núm. 18, CEPAL/Naciones Unidas, Sede subregional en México.
- Salas, Carlos y Eduardo Zepeda (2003), "Empleo y salarios en el México contemporáneo", en Enrique de la Garza y Carlos Salas (coord), *La situación del trabajo en México 2003*, UAM, IET, Solidarity Center y Plaza y Valdés, México, D.F pp. 55-76.
- Sobrino, Luis Jaime (2003), "Rurbanización y localización de las actividades económicas en la región centro del país, 1980-1988", en *Sociológica*, Revista del Departamento de Sociología de la Universidad Autónoma Metropolitana, enero-abril, pp. 99-130.
- Standing, Guy (1999), "Global Feminization Through Flexible Labor: a Theme Revisited", en *World Development*, vol. 27, num. 3, March, pp. 583-602.
- The Council of Economic Advisers (1998), "Explaining trends in the gender wage gap", *The White House*, Washington, D.C. (mimeo).
- Zenteno, René (2002), "Tendencias y perspectivas en los mercados de trabajo local en México: ¿más de lo mismo?", en Brígida García (coord.), *Población y sociedad al inicio del siglo XXI*, El Colegio de México, México, D.F., pp. 283-318.
- Zepeda, Eduardo (2002), "Empleo y salarios en los noventa: los vaivenes del estancamiento", en *Demos. Carta Demográfica sobre México*, núm. 15, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México, D.F. pp. 10-12.

Marina Ariza: doctora en Sociología por el Colegio de México, investigadora del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM. E-mail: ariza@servidor.unam.mx

HACIA UNA AGENDA DE INVESTIGACIÓN DEL TRABAJO EN EL ESPACIO LABORAL TRANSNACIONAL DE NORTEAMÉRICA¹

Fernando Herrera Lima

Resumen

La evidencia muestra que la migración mexicana a los Estados Unidos es cada vez más diversificada y compleja, tanto por su origen en México como por sus destinos geográficos y laborales en los Estados Unidos. El masivo desplazamiento de hombres y mujeres de diversos niveles educativos, distintas edades y muy cambiantes antecedentes laborales, hace indispensable eliminar las generalizaciones simplistas que puedan llevar a hablar de perfiles únicos dentro de este proceso migratorio. Los muchos méxicos —el indígena y el mestizo; el rural y el urbano; el agrícola y el industrial o de los servicios; el de las mujeres y el de los hombres; el de los niños, el de los jóvenes, el de los adultos y el de los viejos; el de los más o menos formados por el sistema educativo— se ven necesariamente reflejados en las múltiples formas de inserción laboral y social de quienes migran en una cantidad cada vez mayor de destinos norteamericanos. En el mundo académico, el estudio de los migrantes como trabajadores y el del mundo del trabajo asociado a ellos, constituye una asignatura pendiente, salvo en contadas y muy destacables excepciones. Es tiempo de formular una agenda para el estudio de este amplio y complejo ámbito. En este artículo se hacen algunas propuestas al respecto, después de ubicar el contexto actual de la migración mexicana a los Estados Unidos y de presentar algunos de los mejores resultados que ha arrojado la investigación realizada hasta el momento en el campo del trabajo y los trabajadores migrantes mexicanos.

¹ La base de este artículo está en la Conferencia Magistral presentada en el V Congreso de la AMET, Oaxtepec, Mor., 19 de mayo de 2006.

Abstract

The evidence shows that Mexican migration to the United States has become increasingly diversified and complex, both because of its origins in Mexico and because of geographic and labour destinations in the United States. The massive shifting of men and women from various education levels, different ages and very changing labour backgrounds makes it essential to eliminate simplistic generalizations that might lead to consider unique profiles in this migration process. The many Mexicos—the indigenous and the mestizo; the rural and the urban; the agricultural and the industrial or of services; the Mexico of women, of men, of children, of youngsters, of grown-ups, of elderly people; the Mexico of individuals more or less formed by the educational system—are necessarily reflected in the multiple forms of labour and social insertion of those that migrate to an increasing number of American destinations. In the academic world, the study of migrants as workers and the study of the world of labour associated to them is still a pending subject, except for very rare and outstanding exceptions. The time has arrived to formulate an agenda to study this large and complex world. This article makes some proposals on this respect, after locating the current context of Mexican migration to the United States and presenting some of the best results obtained from the research performed to this date in the field of labour and Mexican migrant workers.

Résumé

L'évidence montre que la migration mexicaine aux Etats Unis est de plus en plus diversifiée et complexe, tant par ses origines au Mexique comme par ses destins géographiques et de travail aux Etats-Unis. Le déplacement massif d'hommes et femmes de divers niveaux éducatifs, différents âges et antécédents de travail très changeants, rend indispensable d'éliminer les généralisations simplistes qui pourraient mener à parler de profils uniques dans ce processus migratoire. Les nombreux méxicos —l'indigène et le métis, le rural et l'urbain, l'agricole et l'industriel ou celui des services; celui des femmes et des hommes, des enfants, des jeunes, des adultes et des vieux ; celui des plus ou moins éduqués par le système éducatif— sont nécessairement reflétés par de nombreuses formes d'insertion au travail ainsi qu'à la vie social de ceux qui migrent en nombre de plus en plus important de destins américains. Dans le monde académique, l'étude des migrants comme travailleurs et

le monde du travail associé à eux-mêmes, constitue une matière en suspens, sauf peut d'exceptions. Il est temps d'établir un agenda pour l'étude de ce vaste et complexe terrain. Quelques propositions sont faites dans cet article, après l'établissement du contexte actuel de la migration mexicaine aux USA et de présenter quelques uns des meilleurs résultats de la recherche réalisée jusqu'à présent dans le domaine du travail et des travailleurs migrants mexicains.

Introducción

En los meses de abril y mayo de 2006 se han presentado las más grandes movilizaciones en la historia de migrantes mexicanos en los Estados Unidos. Junto con migrantes de muy diversas procedencias, quienes migraron desde México han aportado un ingrediente especial a estas movilizaciones masivas. No sólo defienden su derecho a una ciudadanía abstracta, sino que hacen la defensa de sus derechos desde su posición específica de trabajadores. Son trabajadores migrantes, no solamente trabajadores o solamente migrantes. Defienden su derecho a la permanencia en los Estados Unidos, pero defienden igualmente su derecho al trabajo y al respeto de sus derechos laborales. Doblemente excluidos, reclaman el reconocimiento a su valiosa aportación a la economía tanto del país que los expulsó, pero que da la bienvenida a sus salarios en la forma de remesas, como a la del país que los quiere aceptar como fuerza de trabajo indefensa, pero no como trabajadores con plenos derechos.

Paralelamente, el gobierno norteamericano mantiene en lo fundamental una práctica y un discurso que buscan criminalizar a los migrantes y subordinar el tratamiento de su problemática a las prioridades de la seguridad nacional. El gobierno mexicano sigue, por su parte, instalado en la contemplación y a la espera de lo que se decida del otro lado de la frontera. Insistir en el tratamiento bilateral de la migración, a partir del reconocimiento de que es un tema de interés nacional mutuo, o bien trabajar por la creación de empleos decentes y suficientes en México, son temas que no forman parte de sus prioridades, ni discursivas ni prácticas.

En el mundo académico, el estudio de los migrantes como trabajadores y el del mundo del trabajo asociado a ellos, constituye una asignatura pendiente, salvo en contadas y muy destacables excepciones. Es tiempo de formular una agenda para el estudio de este amplio y complejo ámbito. En este artículo se hacen algunas propuestas al respecto, después de ubicar el contexto actual de la migración mexicana a los Estados Unidos y de presentar algunos de los mejores resultados que ha arrojado la investigación

realizada hasta el momento en el campo del trabajo y los trabajadores migrantes mexicanos.

La inclusión excluyente de los trabajadores mexicanos en los Estados Unidos

Resulta evidente que la economía norteamericana ha mostrado una sorprendente capacidad de absorción de mano de obra extranjera en los últimos tres lustros; esto es, ha sido capaz de incluir a masas crecientes de trabajadores migrantes, provenientes de muy diversos puntos del planeta, dentro de las cuales el componente latino, y en particular el mexicano, es cuantitativamente el mayor (cuadro 1 y gráfica 1). Ahora bien, esa inclusión masiva de migrantes en los últimos años, ha tenido como característica la de ser una inclusión excluyente; esto es, una inclusión en el mercado de trabajo que excluye a los trabajadores de tantos derechos como es posible; llegando incluso a excluirlos mediante trampas de su derecho a recibir el salario por el trabajo ya realizado. En la base de esa inclusión excluyente se encuentra la condición indocumentada de una gran parte de los trabajadores migrantes, que los deja una situación de indefensión laboral y social, al tiempo que los ubica como regla general en los sectores más precarios del mercado de trabajo (Canales, 2000; Cruz, 2003; Herrera, 2005; Levine, 2003): bajos salarios, baja calificación, escasas o nulas prestaciones, corta duración del empleo, inestabilidad, condiciones de trabajo adversas para la salud y relaciones laborales controladas unilateralmente por el empleador. Todo ello, es muy importante señalarlo, en el contexto de una gran diversidad de bases tecnológicas, que van de las más modernas formas agrícolas de producción a las más antiguas formas de producción domiciliaria, en las cadenas de subcontratación de la industria de la confección, para poner dos ejemplos extremos.

En el caso de la migración mexicana, es preciso señalar que uno de los elementos centrales para que esa inclusión excluyente se haya podido mantener radica en la exclusión explícita de la movilidad de la fuerza de trabajo en el Tratado de Libre comercio de Norte América que firmaron Canadá, Estados Unidos y México y que está vigente desde 1994. Es muy fácil observar que esa exclusión intencionada del tema constituye parte de la forma tradicional de abordarlo por parte de los gobiernos de México y Estados Unidos (Cf. Durand y Massey, 1993): imposición unilateral de las condiciones por parte del segundo, salvo el periodo ya lejano del acuerdo bracero; negligencia y desinterés por parte del segundo; “la política de la no política”, en palabras de García y Griego (citado por Durand y Massey,

Ibíd.). Sólo en los inicios de los gobiernos de Vicente Fox, en México, y de George Bush, en los Estados Unidos, y sólo hasta antes del 11 de septiembre de 2001, pareció que se presentaba un cambio hacia la bilateralidad y el reconocimiento del carácter estructuralmente complementario no sólo de las economías, sino también de los mercados de trabajo y de las estructuras demográficas de los dos países.

Como lo ha analizado Alejandro Canales (2000), esa forma típica de inserción laboral de los trabajadores en los Estados Unidos, en particular de los mexicanos, de ninguna manera es obra de la casualidad, sino producto de la forma específica que ha adoptado la reestructuración productiva flexibilizante de la economía norteamericana, que al tiempo que ha generado una nueva gama de puestos de trabajo de alta calidad (una vía alta de la flexibilidad laboral), ha producido también una nueva gama de trabajos descalificados y mal pagados (la vía baja de la flexibilidad del trabajo). Pero, además, este proceso de reestructuración, ha preservado una gran cantidad de trabajos de mala calidad, heredados del periodo productivo previo a los impulsos flexibilizadores. Y es en estos dos últimos conjuntos de trabajos en los que se inserta preferentemente la mano de obra migrante que ha arribado en muy grandes cantidades a los Estados Unidos en los últimos años. El carácter heterogéneo y polarizante de los procesos recientes de reestructuración productiva y los múltiples contenidos posibles de las tendencias flexibilizadoras del trabajo, por lo demás, no son una novedad, como puede constatararse en diversos estudios realizados en diversas partes del mundo.² Lo llamativo en el caso norteamericano reside en que ese proceso se ha desarrollado sustancialmente a partir no de las reservas nativas de fuerza de trabajo, sino de la importación masiva de trabajadores.

La exclusión incluyente de los trabajadores mexicanos en México

Como contrapartida a la mencionada inclusión excluyente de los trabajadores mexicanos en los Estados Unidos puede encontrarse una especie de exclusión incluyente de esos mismos trabajadores en la sociedad y la economía de México. También como efecto de la forma particular a través de la cual se desarrolló en este país la reestructuración productiva —altamente polarizante y excluyente (De la Garza y Salas, coordinadores, 2003), al tiempo que envuelta en una sucesión de crisis aparentemente

² Para América Latina, pueden verse los trabajos incluidos en: De la Garza, 2000. Para México: De la Garza, coordinador, 1998 y De la Garza y Salas, coordinadores, 2003.

interminable— la economía mexicana ha estado excluyendo de su propio territorio nacional a enormes masas de trabajadores que, de permanecer en México, tendrían que optar por trabajos cada vez más precarios (Salas, 2000; Salas y Zepeda, 2003); pero en un nivel de calidad muy inferior al del trabajo precario que es posible encontrar en los Estados Unidos. En una aparente paradoja, esa exclusión de alrededor de 10% de la población mexicana que “opta” por irse al norte, es complementada por la inclusión de una muy buena parte de sus salarios, más o menos el 10% de ellos, más o menos 20 mil millones de dólares para 2005, en la forma de remesas familiares, en el funcionamiento de la economía mexicana; elemento sin el cual la crisis económica del país sería tal vez inmanejable y la crisis social podría llegar a extremos difíciles de prever. No es extraño que, de manera creciente, las autoridades gubernamentales, por un lado, y los partidos políticos, por el otro, estén enfocando sus baterías al “cortejo” de los migrantes, a quienes se hacen renovadas promesas de inclusión en diversos ámbitos, pero sobre todo en los relativos a la inversión productiva y el voto.

De hecho, el proceso de reproducción social de las familias trabajadoras en México difícilmente podría darse sin el ingreso masivo de los salarios de los migrantes en forma de remesas familiares (cuadro 3). Como puede constatar, en once entidades federativas el porcentaje que representan las remesas del total del ingreso de los hogares receptores es superior al 50%, en las localidades menores a los 2 500 habitantes. En ese tipo de localidades, en Chiapas el porcentaje llega a 66. En general, se aprecia que a menor tamaño de la localidad mayor el porcentaje ocupado por las remesas.

Hacia una explicación de la masificación reciente de la migración

Detrás de la masificación reciente de la migración mexicana a los Estados Unidos, está un complejo proceso que en otros tiempos se habría denominado como estructural. Existe hoy en Norteamérica un mercado de trabajo transnacional, fenómeno que no es sólo coyuntural y que está en el centro del proceso de integración de las economías de la región. Se le quiera llamar transnacional, binacional, trinacional o regional, o bien se le quiera ver como parte del proceso que algunos denominan globalización, parece evidente que las economías de Norteamérica, particularmente las de México y los Estados Unidos, no pueden funcionar actualmente al margen de los flujos masivos de trabajadores de México hacia el norte y de los salarios en forma de remesas de los Estados Unidos hacia el sur. Ahora bien, éste mercado de trabajo se caracteriza por ser altamente inequitativo y asimétrico; al tiempo

que pueden observarse en él límites que pueden desembocar en fuertes tensiones y en la inviabilidad de su pauta de funcionamiento, si no se introducen cambios sustanciales en el corto plazo. Esos límites son tanto económicos, como sociales y éticos.

Existen elementos que sirven para intentar una explicación de dicha masificación y ellos se ubican básicamente en el terreno laboral y, más generalmente, económico; aunque no se pueda negar la presencia de múltiples razones no económicas —o no solamente económicas— que intervienen en las decisiones migratorias de las personas. Existen, por principio de cuentas, los elementos que pueden considerarse como estructurales e históricos. En primer lugar, se tiene que las reestructuraciones productivas recientes de México y los EE. UU., así como las estructuras demográficas de ambos países, son altamente complementarias y constituyen una sólida base estructural que posibilita —aunque no determina, claro está— dicha migración masiva.

En términos generales, como producto de las reestructuraciones se ha desarrollado un sistema ampliado de manufactura estadounidense (Delgado Wise y James Cypher, 2005), que está físicamente localizado tanto en los EE. UU. como en México; en ambos casos utilizando las ventajas que le reporta la precarización diferenciada del trabajo en ambos países (con mayores grados relativos de precarización en México). En relación al trabajo, las reestructuraciones productivas han tenido el carácter de un proceso de reasignación o redistribución espacial y sectorial de la fuerza de trabajo. En México, en el proceso de reestructuración se ha desarrollado una tendencia aguda de precarización del trabajo —trabajo de pésima calidad más que falta absoluta de trabajo— y un estrechamiento en general del mercado de trabajo, tanto en el empleo formal como en el informal (Salas y Zepeda, 2003); situación que actúa como una importante fuerza expulsora de fuerza de trabajo.

Así, la migración laboral masiva de México a los EE. UU. en las dos últimas décadas es un componente central del modelo económico adoptado en México a partir de 1982. Dicho modelo tiene como algunos de sus pilares básicos:

- a) La producción maquiladora, en sus vertientes formal y ampliada o encubierta.
- b) El crecimiento desmedido de las actividades informales.
- c) La polarización del campo (un sector moderno, exportador, tecnificado, orientado al mercado y otro sector tradicional, de autoconsumo).
- d) La exportación de mano de obra barata, tanto urbana como rural.

En EE. UU., como complemento, se ha generado una importante franja de nichos en el mercado laboral que son los principales puntos de absorción del trabajo migrante mexicano. Esos nichos son compuestos tanto por el segmento de trabajos de baja calidad que existían desde antes de la reestructuración, en la agricultura, la manufactura y los servicios, como en el segmento de trabajos de baja calidad que han sido creados alrededor de los sectores de punta de la economía norteamericana en todos sus sectores. Esto puede comprobarse en varios trabajos que han utilizado diversas fuentes y aproximaciones metodológicas, como entre otros los de Canales (2000), con datos del suplemento de marzo del Current Population Survey (CPS), para la economía norteamericana en su conjunto; Trigueros (2004), para el caso de la agricultura y con datos combinados de la EMIF y del CPS; Levine (2004), con datos combinados del MMP, la oficina norteamericana del censo y una encuesta propia, para el estado de California; y Herrera (2005), Pries, Herrera y Macías (1998) y Pries (2000), con una encuesta propia, para el caso de Nueva York. La existencia y expansión de estos nichos de trabajo precario, en el contexto de un periodo prolongado de buen funcionamiento de la economía norteamericana, han hecho que la presencia laboral mexicana se distribuya y diversifique, geográfica y ocupacionalmente, en todo el territorio de los EE. UU. (cuadro 3 y 4).

Las estructuras demográficas, por su parte, pese a que presentan tendencias similares en ambos países, han evolucionado con distintas temporalidades. En Estados Unidos, la transición demográfica se inicia tempranamente en relación a México, inmediatamente después de la generación del “baby boom” (segunda mitad de los años cincuenta); lo que está teniendo como consecuencia un envejecimiento importante de la población y la aparición de déficits poblacionales en los grupos de edad más productivos. En México, el proceso de transición se inicia más tarde, en la primera mitad de los años setenta; por lo que actualmente ubica a la mayoría de su población precisamente dentro de los grupos de edad productivos; fenómeno que se mantendrá al menos durante los próximos 20 años.

Junto con lo anterior, para explicar la masificación mencionada del flujo migratorio, se debe recordar la presencia de una tradición migratoria fuertemente arraigada, que se remonta a finales del siglo XIX y que tiene antecedentes aún más remotos en el proceso de pérdida por parte de México de los territorios norteros y fronterizos con los Estados Unidos. De la misma forma, es imprescindible reconocer y dar cuenta de la existencia de importantes elementos culturales de carácter transnacional que se han ido creando y desarrollando a lo largo del mismo proceso migratorio. Historicidad, vecindad y masividad son, en palabras de Durand y Massey

(2003), las características distintivas de la migración mexicana a los Estados Unidos; y el pasado reciente así lo confirma.

En ese sentido, a la par de todo lo anterior, es indispensable observar la existencia de una infraestructura migratoria fuertemente desarrollada y consolidada a lo largo de la ya prolongada historia del proceso (*Cf.* Durand y Massey, 2003), compuesta por las redes sociales, los polleros, los coyotes, los contratistas y subcontratistas, las organizaciones de apoyo a los migrantes, los conocimientos acumulados individual y colectivamente —acerca del proceso migratorio, de los mercados de trabajo y de las condiciones de vida en los lugares de destino— y, en fin, las redes de transporte y los equipos de comunicación, que permiten con su accionar articulado tanto los intercambios sostenidos y casi permanentes como el fácil traslado de personas y bienes materiales y simbólicos entre localidades ubicadas en la totalidad de los estados de ambos países. Lo cual permite que la posibilidad y la necesidad abstracta de traslado de fuerza de trabajo mexicana a los EE. UU —y de su consecuente absorción por la economía norteamericana— se concrete en desplazamientos masivos y constantes de personas hacia uno y otro lado de la frontera entre México y los Estados Unidos; pese a la presencia creciente de muros y de fuerzas policíacas y militares.

Existen, además, junto a los anteriores elementos, fenómenos coyunturales que han contribuido de manera importante a la masificación del proceso migratorio. Sobre todo, cabe destacar la fase amplia de crecimiento de la economía norteamericana, coincidente con la fase prolongada de estancamiento de la economía mexicana, que ha llevado a una precarización significativa y generalizada del empleo en México (no es una falta absoluta de empleos, hay que insistir, lo que se ha presentado recientemente, sino un empobrecimiento generalizado de la calidad de los empleos disponibles; esto es, una precarización) y a una necesidad agudizada de recursos para la sobrevivencia familiar, en el contexto de un empobrecimiento significativo de las redes sociales que no tienen vínculos con los Estados Unidos y no tienen posibilidades de captar directamente remesas familiares.

Las fuentes, sus potencialidades y sus limitaciones

Ahora bien ¿en qué condiciones (laborales, salariales, sociales) y en qué sectores y lugares trabajan quienes masivamente están migrando de México a los Estados Unidos? Tanto en México como en los EE.UU. existen algunas fuentes de gran importancia que permiten disponer de información

sobre el trabajo de los migrantes mexicanos a los EE. UU. Son de particular importancia los archivos del Mexican Migration Project (MMP) y el suplemento anual de marzo del Current Population Survey (CPS). Sin embargo, es preciso señalar que no existe alguna fuente que tenga como objetivo central el trabajo migrante. El diseño metodológico de las dos fuentes anteriores, no obstante, permite realizar muy diversos análisis de las características laborales de la población migrante. Cabe precisar, además, que el censo mexicano no ofrece información alguna sobre las características laborales de los migrantes. En los Estados Unidos se dispone también del muy apreciable trabajo de generación de información realizado por instituciones como el Pew Hispanic Center, a través de las múltiples encuestas que ha diseñado y aplicado. No ha sido el trabajo, sin embargo, su centro principal de interés. Para encuestas como la EMIF tampoco lo ha sido, debido a que buena parte de su aplicación se hace sobre intenciones de migración y no sobre eventos migratorios efectivamente realizados; excepto en el caso de los migrantes que son regresados por la migración norteamericana; sin embargo, como lo demuestra el trabajo de Trigueros (2004), su utilización combinada con otras fuentes, como el CPS, puede arrojar resultados sumamente ricos.

Al respecto, es necesario decir algunas palabras más acerca de las características de las fuentes disponibles para el análisis de la inserción laboral de la migración mexicana a los Estados Unidos. Una de las mejores fuentes es el suplemento de marzo de cada año del Current Population Survey (CPS), que permite tener una fotografía anual de las principales características de los trabajos que ocupan los mexicanos en los Estados Unidos, en las diversas regiones del país. Tiene, sin embargo, al menos dos limitaciones importantes. Una de ellas compete a la generalidad de la información y consiste en que se agrupa bajo el rubro de mexicanos a todas las personas que se autocalifican como tales y puede incluir tanto a personas documentadas como indocumentadas, sin que sea posible discriminar entre ambos grupos. Otra más, relevante cuando se quieren formular preguntas acerca del origen en México de las personas migrantes, es que no proporciona información al respecto y sólo permite separar a quienes nacieron en los Estados Unidos y a quienes lo hicieron fuera de este país.

El MMP, a diferencia del suplemento de marzo del CPS, está diseñado de tal forma que es precisamente el lugar de origen de la migración el dato que sirve de base para organizar el resto de la información. Tiene como ventaja que permite comparar las características, por ejemplo, de la inserción laboral de los migrantes, entre personas originarias de regiones de México con muy distintas tradiciones migratorias (muy antiguas, antiguas,

medias, recientes y muy recientes). Su gran limitación es que no es una encuesta continua, sino que se aplica sólo una vez en cada entidad federativa (Jalisco, la pionera del proyecto, es la excepción, gracias al trabajo reciente de Ofelia Woo),³ y la información que presenta sobre las diversas trayectorias con base en las cuales organiza la experiencia migratoria, se interrumpe precisamente en el momento en que se levantó la encuesta en cada localidad. Pese a sus limitaciones, es la mejor fuente disponible en México para el análisis del trabajo migrante en los Estados Unidos; además de que permite vincular las trayectorias laborales en México con las que se desarrollan en los Estados Unidos y analizar las mismas en relación a una gran cantidad de características sociodemográficas, familiares y sociales de quienes migran y sus lugares de origen. En el libro *Clandestinos* (Durand y Massey, 2003), entre otros muchos ejemplos (como Durand, Massey y Zenteno, 2001), puede verse la riqueza de los análisis socio-históricos que es posible hacer a partir de la información que proporciona. En el libro citado, los autores realizan un amplio uso de la información que ha generado el proyecto, el MMP, para delinear un espléndido mapa histórico de la migración mexicana a los Estados Unidos y de la forma en que su evolución ha tenido y sigue teniendo el centro de su explicación en los cambios de los mercados laborales en los que las redes de relaciones sociales se desenvuelven como sustento del proceso migratorio. Su uso combinado con fuentes oficiales norteamericanas, como por otro lado se muestra en el trabajo de Levine (2004) para el estado de California, puede resultar de suma utilidad. Donato *et al.* (2004), por su parte, brindan una aproximación a los determinantes salariales de hombres y mujeres migrantes de México y otros países latinoamericanos, a partir de la información del MMP y el Latin American Migration Project (LAMP).

En México, el Conapo genera constantemente información de alta calidad en relación a la migración; pero los temas relacionados con el trabajo no han sido hasta ahora el centro de su atención.

Finalmente, debe señalarse que una buena cantidad de investigaciones se han realizado, también, generando instrumentos propios para fines específicos. Su riqueza está en la profundidad alcanzada por sus análisis. Su limitación, como sucede habitualmente con los estudios de caso, en el reducido universo cubierto y en la escasa comparabilidad de sus resultados con los de otras investigaciones. Entre estos trabajos deben citarse los de Herrera (2005), sobre poblados y tlaxcaltecas en Nueva York; Levine (2004), sobre mexicanos en Los Angeles; López y Runsten (2004), sobre

³ Cf. Su ponencia en el V Congreso de la AMET.

la migración indígena oaxaqueña; y Rocha (2006), sobre las agencias subcontratistas de fuerza de trabajo en Illinois.

Algunos resultados recientes sobre migración y trabajo mexicano en Estados Unidos

A continuación se presentan, como ejemplo, resultados obtenidos en algunos trabajos que se han considerado relevantes, tanto por su metodología, como por la información y el análisis que proporcionan sobre el mundo del trabajo migratorio que articula las economías y las sociedades de México y los Estados Unidos. No se presenta un resumen amplio de dichos resultados, sino apenas una muestra de ellos, en lo que constituye, de hecho, una invitación a la lectura de los trabajos y a la continuación de la investigación en las líneas que abren.

Con fuentes oficiales norteamericanas —la serie censal decenal de los Estados Unidos, con el Integrated Public Use Microdata Samples (IPUMS)— Borjas y Katz (www.nber.org/papers/w11281, 2005) han realizado recientemente un amplio y completo análisis secular —1900 a 2000— de la evolución de la fuerza de trabajo nacida en México que labora en los Estados Unidos (cuadro 3 y 4, ya citados), tomando en cuenta variables como el salario, las categorías ocupacionales, los niveles educativos, el sexo, la edad y la antigüedad relativa de la migración. Como un ejemplo de sus resultados en torno a la inferioridad relativa de los trabajadores mexicanos, pueden verse las tendencias salariales de hombres y mujeres de este origen, frente a las de otros migrantes y la población nativa descendiente de mexicanos, en los últimos 20 años del siglo pasado, teniendo como referencia a la población no migrante (cuadro 5).⁴

Desde hace más de un lustro, Alejandro Canales (2000) mostró que con los datos del suplemento de marzo del CPS, para 1998 en su caso, se tenía una muy buena base para interpretar las formas de inserción laboral de los mexicanos en los Estados Unidos en el fin de siglo, en el contexto del proceso de reestructuración económica de este país; mismo que ubicó los procesos de flexibilización del trabajo en el centro de su estrategia. Con un hábil manejo desagregado de la información que proporciona esta fuente, Canales puede ubicar los nichos de trabajo que incorporan a los migrantes de México en los Estados Unidos. Éstos son, por un lado, los segmentos laborales de baja calidad que existían desde antes del proceso de

⁴ Más correcto sería hacer la referencia a la “población que desciende de migrantes pertenecientes a olas migratorias muy lejanas”, como las que ingresaron a los Estados Unidos por la isla de Ellis.

reestructuración y que sobrevivieron al mismo; y, por otro, los nuevos segmentos de baja calidad que aparecieron como consecuencia del propio proceso y que constituyen la mayoría de los trabajos que se han generado en las dos últimas décadas, en articulación con los reducidos segmentos de alta calidad que creó el proceso reestructurador. La precariedad del trabajo que mayoritariamente realizan los mexicanos en los Estados Unidos, es ilustrado por Canales de varias formas, tanto a partir de las categorías laborales en las que los mexicanos están sobre o subrepresentados (cuadros 6 y 7), como de los niveles salariales en los que se ubican los migrantes de México (cuadro 8).

Aunque no es posible aquí entrar en detalles para complementar al panorama del trabajo mexicano en los Estados Unidos a fines del siglo xx, resulta de gran utilidad el trabajo de Rafael Alarcón (2004), sobre el estado de California; realizado también con información del CPS (marzo de 2000).

Las fuentes generadas por el trabajo de encuesta del Pew Hispanic Center (PHC) (www.pewhispanic.org) resultan igualmente de gran utilidad para el conocimiento de la actividad laboral de los migrantes mexicanos en los Estados Unidos. Recientemente, en diciembre de 2005, Rakesh Kochhar (2005) ha dado a conocer un rico reporte sobre los antecedentes laborales en México y las formas de inserción y las condiciones de trabajo de los migrantes —especialmente los indocumentados— de México a los Estados Unidos. Su fuente es la Encuesta sobre Mexicanos Migrantes que realizó el PHC en los consulados mexicanos de Los Angeles, Nueva York, Chicago, Atlanta, Dallas, Raleigh y Fresno, entre el 12 de julio de 2004 y el 28 de enero de 2005 a un total de 4 mil 836 personas que estaban tramitando su matrícula consular (cuadros 9 y 10).

El uso combinado de fuentes norteamericanas y mexicanas ha dado también resultados de gran utilidad. Paz Trigueros (2004), por ejemplo, ofrece un panorama sumamente completo del trabajo agrícola mexicano en los Estados Unidos, a partir de la información proveniente tanto de la EMIF como del CPS, correspondientes a 1997 en ambos casos. Los principales hallazgos de Trigueros permiten observar las formas en que la transformación general de la estructura productiva de los Estados Unidos, así como la creciente tecnificación de la agricultura norteamericana, han transformado de manera sensible las formas de inserción de los migrantes mexicanos en la agricultura; de tal forma que se constata el proceso de mexicanización de ésta: para finales del siglo xx (1997), el 77% del total de los asalariados agrícolas en los Estados Unidos habían nacido en México. Ahora bien, los trabajadores agrícolas mexicanos se concentran sobre todo en el estado de California, en donde se ubica el 54.2% del total; pero también se encuentran concentraciones importantes en Texas (14%) y Washington (9.5%).

Porcentajes más reducidos se localizan en Arizona (4.9%), Florida (3.6%), Oregon (3.4%), Illinois (2.2%), Colorado (2.2%) y Nueva York (1.2%). El restante 4% se distribuye entre varios estados más.

Los salarios que perciben los mexicanos en la agricultura norteamericana son de los más bajos de todo el espectro salarial de los Estados Unidos, especialmente en el caso de quienes mantienen su residencia en México (5.62 dólares por hora en promedio) y, más aún, en el de quienes carecen de documentos legales para trabajar (4.53 dólares). En general, carecen de prestaciones y de protección legal. Por edades, los trabajadores se concentran en los grupos que van de los 22 a los 44 años (poco menos de un 80%), aunque cerca de un 20% en promedio rebasa los cuarenta y cinco.

A lo anterior contribuye el hecho de que la mayor parte de los trabajadores agrícolas son indocumentados y de reciente incorporación al mercado de trabajo norteamericano. Cabe señalar que la mayoría de visas H2A, para trabajadores agrícolas temporales, es otorgada principalmente a mexicanos (96%); pero el número total de estas visas es muy reducido (30 200 en 2000). Las personas que han conseguido regularizar su situación migratoria, por lo general se han desplazado hacia trabajos no agrícolas. Todo indica que para los empleadores del sector agrícola, la mano de obra mexicana seguirá siendo indispensable. Por un lado, es dócil, trabajadora y disciplinada. Por el otro, es sumamente barata, móvil y flexible.

Recientemente, Levin (2004), combinando información proveniente de varias fuentes (Employment and Earnings, MMP y una encuesta propia, entre otras), presenta un muy completo panorama de las formas de inserción laboral y del estatus social de los migrantes mexicanos en el estado de California (cuadro de Levine).

Pries, Herrera y Macías (1998), Pries (2000) y Herrera (2005), para cerrar una lista de referencias de ninguna manera exhaustiva, han venido documentando las formas de inserción laboral, las trayectorias laborales y las condiciones de trabajo y de vida de los migrantes del centro de la República (Puebla y Tlaxcala) en la ciudad de Nueva York.

Hacia la formulación de una agenda de investigación del trabajo migratorio en el espacio laboral transnacional de Norteamérica

La investigación realizada hasta ahora permite ubicar las principales formas de inserción de los mexicanos en el mercado de trabajo de los EE. UU.: ¿cuáles son sus principales ubicaciones geográficas?, ¿cuáles sus principales ocupaciones?, ¿cuáles sus niveles salariales?, ¿cuáles sus niveles de calificación?, ¿cuáles sus niveles de escolaridad?, ¿cuáles son sus

nichos de mercado?; todo ello, hay que enfatizarlo, en niveles muy agregados de análisis o bien en estudios de caso muy particulares, realizados en niveles estatales o subestatales de análisis. Igualmente, es posible conocer con mucha precisión el destino y los usos de la parte del salario de los migrantes que se convierte en remesas familiares.

Hay que señalar, por lo demás, que mucho de lo mejor del trabajo que se está realizando actualmente en México y que se está dedicando de manera creciente al mundo del trabajo, por ejemplo desde la etnográfica o desde la sociología del trabajo o bien desde perspectivas multidisciplinares como la que ha adoptado el proyecto North American Transnacional Communities (NATC), aún no se encuentra publicado; pero habla de que en poco tiempo será accesible una enorme cantidad de análisis de alta calidad que se están enfocando hacia los temas laborales. Como ejemplo de ello, están las ponencias presentadas en la mesa de “Migración y Trabajo” del propio V Congreso de la AMET (mayo de 2006), los trabajos discutidos en el primer Coloquio sobre Migración y Desarrollo (Zacatecas, Zac., octubre de 2003) y los que se discutirán en el segundo de ellos (Cocoyoc, Mor., octubre de 2006); así como el muy buen trabajo etnográfico que se realiza en la UAM-I.

Pero lo que resulta ahora indispensable es pasar al estudio fino de los principales aspectos del trabajo, tal y como la sociología y la antropología del trabajo lo han hecho con el abordaje del mundo del trabajo en México, por ejemplo. Un proyecto comprensivo de estudio del mundo del trabajo migratorio, tendría que proponerse estudiar no sólo los trabajos de los mexicanos en los EE. UU., desde los múltiples ángulos propuestos por los estudios del trabajo, sino todo el vasto conjunto que conforman los trabajos que se relacionan con los circuitos migratorios, tanto en los EE.UU. como en México; esto es, aquellos trabajos que no existirían sin la presencia del fenómeno migratorio.

Por supuesto, existen temas prioritarios, como lo son aquéllos que se refieren a la enorme diversidad de condiciones —técnicas, sociales, económicas— en las que se realiza el trabajo migrante, en las distintas ocupaciones y regiones de los Estados Unidos. En ese camino, es indispensable pasar de la constatación de que en general los trabajos de los mexicanos son precarios en la casi totalidad de los sectores y regiones, al análisis de las condiciones precisas de esa precariedad que, como se sabe por los aún escasos trabajos realizados sobre algunas regiones u ocupaciones en particular, muestra una gran cantidad de variaciones y especificidades de las que será preciso dar rigurosa cuenta. Aún dentro de un mismo tipo de trabajo o especialidad, por ejemplo en el trabajo de la construcción o el manufacturero o el agrícola, es posible encontrar una

enorme cantidad de formas tecnológicas, organizativas o salariales; o bien de las relaciones laborales y del funcionamiento de los mercados de trabajo y sus agentes e intermediarios.

A la par de los temas anteriores, resulta de fundamental importancia adentrarse en los campos de las culturas laborales cambiantes, los campos identitarios en transición y las formas que van adquiriendo las subjetividades —individuales y colectivas— a través de los procesos de tránsito espacial, laboral y social de las personas involucradas en los procesos migratorios.

Un tema fundamental para la comprensión de la realidad social que viven quienes migran, en articulación con quienes no lo hacen o con quienes lo hicieron y después decidieron dejar de hacerlo, para instalarse temporal o definitivamente, ya sea en México, ya sea en los Estados Unidos, es el de la reproducción social en el contexto transnacional de las familias o redes familiares involucradas en el proceso migratorio.

La reproducción de las familias trabajadoras migrantes presenta retos particulares, debido a varios factores, tales como la plurilocalización de sus miembros, su elevada movilidad entre los distintos asentamientos territoriales, la presencia de distintos espacios nacionales para generar el salario y para su utilización en la reproducción material de la familia, tanto de la parte que permanece en México, como de la que va y viene, a y desde, los Estados Unidos y de la que se ha asentado de manera más definitiva en éste país.

Como lo han mostrado diversos trabajos realizados en distintas latitudes, los procesos migratorios tienen importantes consecuencias en algunos aspectos fundamentales en la organización de la vida familiar, como lo son por ejemplo las relaciones de género y de generación o incluso las formas mismas de existencia de la familia. ¿Cómo y hacia dónde se transforman los estereotipos de género y generación, en relación al mundo del trabajo, a partir de las experiencias del trabajo migratorio?, ¿cómo se modifican las estructuras de poder hacia el interior de las redes familiares que se ven inmersas en diversos contextos laborales y sociales de manera simultánea?, ¿cómo se redefinen hacia el interior de las familias las configuraciones identitarias, al agregar a las dimensiones de género y generación, las del trabajo migrante? Podría tal vez decirse que así como la mirada o perspectiva de género debe estar presente en todos los estudios sobre migración, la dimensión laboral tendría que estar presente en los trabajos que se realicen sobre las migraciones desde una perspectiva de género o de generación. Esa es la invitación que aquí se formula.

Otro tema insuficientemente abordado y que es de primordial importancia para comprender el funcionamiento del mundo laboral migrante, es el que se refiere al campo de los intermediarios (o su ausencia) en el mercado

de trabajo. ¿Cómo se ponen en contacto los trabajadores potenciales con sus potenciales empleadores?, ¿cómo se enteran los migrantes de la existencia de oportunidades de trabajo?, ¿cómo se establecen las condiciones del contrato laboral, formal o informal? Un amplio consenso se ha generado en torno a que las redes de relaciones sociales juegan en esto un papel fundamental. Pero es preciso ir mucho más allá de esta constatación para preguntarse en investigaciones particulares, por ejemplo ¿cómo los distintos tipos de redes pueden condicionar el enclaustramiento de los migrantes en los nichos de trabajo más precarios, como se ha hecho evidente que sucede con la mayoría de los trabajadores agrícolas mixtecos oaxaqueños en el estado de California, en investigaciones recientes? (Herrera, Calderón y Hernández, 2006; López y Runsten, 2004); o bien ¿qué características de esas redes pueden potenciar la vinculación de quienes migran con otras redes sociales capaces de conectar con nichos del mercado de trabajo con mejores condiciones, como ha ido sucediendo con los migrantes poblanos y tlaxcaltecas en Nueva York (Herrera, 2005)?; o también, ¿cómo influye la presencia o ausencia de enganchadores en los lugares de origen, en la diferenciación de las formas de inserción laboral de distintos grupos indígenas, con distintos tipos de redes sociales, como en el caso de zapotecos y mixtecos en California, estudiado comparativamente por López y Runsten (2004)? De la misma manera, es preciso indagar las muy diversas formas en que el funcionamiento de dichas redes sociales se articula y combina con el funcionamiento de mecanismos propios de las fuerzas de mercado o de la organización de las empresas o de los grupos profesionales; así como observar la presencia o ausencia de formas de segmentación de los mercados debidas a las múltiples formas de exclusión social vinculadas al género, el color de la piel, las características culturales más evidentes, el origen nacional o la condición migratoria.

Como ya se ha dicho, muchas investigaciones constatan que los propios migrantes, dentro de sus redes sociales, son unos de los intermediarios más comunes y eficientes en estos mercados de trabajo y que su labor de reclutamiento puede llegar hasta sus lugares de origen para ubicar a los trabajadores en Chicago, Florida, Nueva York u Idaho. Pero es indispensable estudiar las formas de funcionamiento y los alcances de las cada vez más influyentes agencias de colocación o *staffing companies*, subcontratistas de fuerza de trabajo, como las investigadas por Rocha en Illinois (2006), que juegan las veces de gestores de las relaciones laborales y que suelen utilizar con frecuencia trampas como la que consiste en asignar a un mismo trabajador indocumentado dos o más nombres para que pueda trabajar dobles turnos sin que se le paguen horas extra. Así como también deben ser estudiados con mayor fineza y detalle los nuevos enganchadores

profesionales, tanto mexicanos como norteamericanos, quienes, en un regreso a las prácticas de fines del siglo XIX, han incrementado su presencia sensiblemente tanto en México como en los Estados Unidos; en donde son capaces de movilizar, desde distintas localizaciones y con suma precisión, cantidades importantes de trabajadores a través de diversos estados de la Unión Americana, para entregarlos justo a tiempo a una amplia gama de trabajos agrícolas (Hernández, 2003). Aunque en ocasiones el enganchador llegue a ser el mismo patrón, que opta por desplazarse a los pueblos de origen, por ejemplo en Tlaxcala, de quienes ya trabajan para él en los Estados Unidos, para realizar directamente el trabajo de reclutamiento de nuevos trabajadores, muchas veces recomendados por sus paisanos desde estados como Wyoming o Idaho (Calderón, 2005).

En algunos casos, las agencias gubernamentales se convierten en agentes intermediarios del mercado de trabajo, como sucede en el marco del acuerdo intergubernamental que está vigente desde 1974 entre México y Canadá, para la contratación anual de trabajadores agrícolas mexicanos temporales. O bien con la intervención unilateral del gobierno norteamericano para el otorgamiento de visas temporales de trabajo, como lo son las H2A, para trabajadores agrícolas, y las H2B, para el campo de los servicios.

No puede dejarse tampoco de lado la acción de quienes se dedican al tráfico internacional de personas —sobre todo de mujeres, niños y niñas, y discapacitados— y que contratan para ello a una importante cantidad de personas: ¿cómo estudiar este trabajo y cómo caracterizar sus labores? O bien ¿cómo estudiar el trabajo doméstico o sexual, o también el trabajo de mendicidad obligada, de quienes viven en condiciones de esclavitud o semi-esclavitud?; quizá sea una tarea que rebase los límites del trabajo académico, pero tal vez sea un área en la cual quienes realizamos este trabajo podríamos cooperar con instituciones y organismos de diverso tipo, gubernamentales y no gubernamentales, nacionales, multinacionales y transnacionales, para enfrentar un desarrollo creciente, que claramente oscila entre el mundo del trabajo y el crimen organizado.

Otra forma de desempeño de los migrantes en los mercados de trabajo de los Estados Unidos es la que realizan los propios trabajadores, sin necesidad de intermediarios, cuando se juntan en un parque o en las esquinas de ciudades ubicadas prácticamente en todos los estados de la Unión Americana; lo cual es un fenómeno creciente y en rápida expansión, como lo muestra el trabajo reciente de Valenzuela Jr., Theodore, Meléndez y González (2006), quienes aplicaron una amplia encuesta en diversos puntos de la Unión Americana y han presentado ya un muy interesante avance de sus resultados en el mes de enero.

Estudios que no sólo analicen la acción de cada uno de estos agentes intermediarios de diverso tipo, e incluso de la de su ausencia al menos aparente, sino que busquen dar cuenta de la acción articulada de los mismos en los distintos anclajes territoriales del espacio laboral transnacional generado en Norteamérica, resultan indispensables si se quiere llegar a una explicación del funcionamiento de los mercados de trabajo en el área del TLC.

En fin, una enorme cantidad de trabajos relacionados con los circuitos migratorios no han sido estudiados, lo han sido de manera muy parcial o acotada y no han sido tampoco vistos como realidades articuladas. Sólo se citan aquí algunos ejemplos:

- Trabajos necesarios para el traslado de personas a la frontera de México y los Estados Unidos y dentro de este último país, en el transporte terrestre y aéreo, en el campo de los “polleros”, los “coyotes”, los enganchadores y los traficantes de personas.
- El trabajo de las agencias gubernamentales, tanto norteamericanas (agentes de migración, de la patrulla fronteriza, de la guardia nacional y de otras agencias gubernamentales de los EE. UU.) como mexicanos (grupos Beta, agentes migratorios).
- El de los agentes diplomáticos de ambos países
- Los relacionados con los negocios transnacionales de muy diverso tipo (exportación/importación de productos étnicos, publicaciones periódicas binacionales o transnacionales, radios bilingües transnacionales).
- Trabajos relacionados con las remesas familiares, para su envío o para su uso en los lugares de origen de la migración:
 - Transporte de personas.
 - Envío de regalos, dinero, etc.
 - Empresas productoras y comercializadoras de industria de la construcción.
 - Empresas productoras y comercializadoras de la industria de los agroquímicos.
 - Banca y casas de cambio.
 - Comercios orientados a la venta de bienes salario.
 - Empresas productoras y comercializadoras de las industrias cervecera y refresquera.
 - La industria de las fiestas patronales
 - Nueva y destacadamente, las industrias cervecera y refresquera
 - Empresas operadoras de juegos mecánicos.

- Empresas especializadas en la pirotecnia (fuegos artificiales, “toritos”).
- Prostitución.
- Hotelería.
- Preparación y venta de alimentos (restaurantes, fondas, puestos en los mercados).
- Iglesia.
- Organizaciones de apoyo.
- Campos deportivos.
- Relacionados con la documentación, legal e ilegal de los migrantes.
 - Abogados con sus equipos.
 - Falsificadores con sus equipos (fotógrafos, promotores/vendedores).
- Música, bailes, etc.
- Producción y comercialización de alimentos y otros artículos de consumo mexicanos.
- Prostitución, tanto en los lugares de origen como en los asentamientos en los Estados Unidos, incluyendo las formas de reparto a domicilio en lugares como Nueva York o los campos agrícolas.

Consideraciones finales

La evidencia muestra que la migración mexicana a los Estados Unidos es cada vez más diversificada y compleja, tanto por sus orígenes en México como por sus destinos geográficos y laborales en los Estados Unidos. El masivo desplazamiento de hombres y mujeres de diversos niveles educativos, distintas edades y muy cambiantes antecedentes laborales, hace indispensable eliminar las generalizaciones simplistas que puedan llevar a hablar de perfiles únicos dentro de este proceso migratorio. Los muchos mexicanos —el indígena y el mestizo; el rural y el urbano; el agrícola y el industrial o de los servicios; el de las mujeres y el de los hombres; el de los niños, el de los jóvenes, el de los adultos y el de los viejos; el de los más o menos formados por el sistema educativo— se ven necesariamente reflejados en las múltiples formas de inserción laboral y social de quienes migran en una cantidad cada vez mayor de destinos norteamericanos.

No obstante esa diversidad, es imposible dejar de observar una ominosa constante: la inmensa mayoría de quienes han migrado de México a los Estados Unidos se insertan en los peores y más precarios nichos del mercado laboral, con los salarios más bajos en promedio de la economía norteamericana, con escasas o nulas prestaciones, con jornadas de trabajo sumamente prolongadas o extremadamente reducidas, con elevados niveles de inestabilidad, con formas extremadamente flexibles de relaciones

laborales, impuestas unilateralmente por los empleadores, con muy pobres posibilidades de ascenso y sin recursos organizativos para defender sus derechos laborales. Nada más lejano que su situación del ideal de trabajo decente promovido por la OIT.

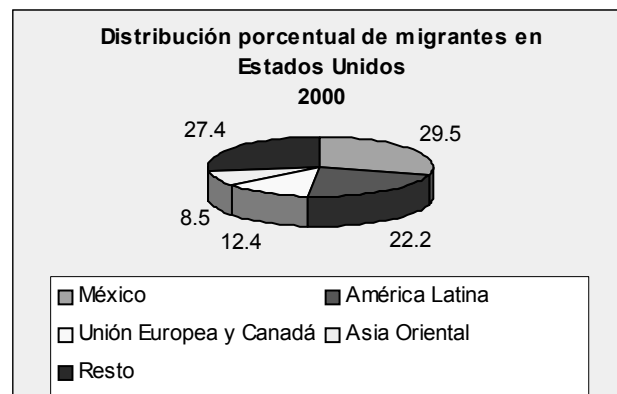
Esta realidad tan insuficientemente documentada y analizada representa un reto sumamente atractivo para quienes estudian tanto el trabajo como las migraciones desde el terreno académico. Requiere de una respuesta inaplazable.

Bibliografía

- Alarcón, Rafael (2004), "Inmigrantes mexicanos en Los Angeles: integración económica y social en una ciudad-región global", en Levine, (ed). (2004) Inserción laboral de migrantes latinos en Estados Unidos, Cuadernos de América del Norte Núm. 2, CISAN, UNAM, p. 49-63.
- Borjas, George J. y Lawrence Katz (2005), *The Evolution of the Mexican-born Workforce in the United States*, Working paper 11281, <http://www.nber.org/papers/w11281>, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass, 63p.
- Canales, Alejandro J. (2000), "Migración, trabajo y globalización. La segmentación laboral en la nueva economía de los Estados Unidos", Estudios migratorios latinoamericanos, año 15, núm. 46, p. 631-656.
- Delgado-Wise, Raúl y James Cypher (2005), "The Strategic Role of Labor in Mexico's Subordinate Integration", *Presented to the NAFTA and Beyond Conference*. Princeton University, December 2-3. <http://www.estudiosdeldesarrollo.net>
- De la Garza, Enrique (1998) (coordinador), *Modelos de industrialización en México*, México, UAM.
- De la Garza, Enrique (2000) (coordinador), *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*, México, FCE.
- De la Garza, Enrique y Carlos Salas (coordinadores) (2003), *La situación del trabajo en México 2003*, México, Plaza y Valdés.
- Donato *et al.* (2004), "Salario de mujeres y hombres inmigrantes a Estados Unidos desde América Latina", en Levine, E. (2004), Inserción laboral de migrantes latinos en Estados Unidos, Cuadernos de América del Norte núm. 2, CISAN, UNAM, p.65-85.
- Durand, Jorge y Douglas Massey (2003), *Clandestinos, migración México-Estados Unidos en los albores del siglo XXI*, México, UAZ/Miguel Ángel Porrúa.
- Durand, Jorge, Douglas S. Massey y René Zenteno (2001), "Mexican

- immigration to the United States : Continuities and Change”, *Latin American Research Review*, vol.36, núm.1, p.107-127.
- Hernández, Ernesto (2003), *Hombres cercanos y distantes: la construcción de la masculinidad entre transmigrantes mixtecos*, tesis de licenciatura en Antropología Social, UAM-I.
- Herrera Lima, Fernando F. (2005), *Vidas itinerantes en un espacio laboral transnacional*, México, UAM.
- Herrera, Calderón y Hernández (2006), “Primer informe de la Etnonac/ Mixteca 2005”, Proyecto NATC, México, abril de 2005.
- Kochhar, Rakesh (2005), *The Economic Transition to America*, tercera parte de la Encuesta sobre Migrantes Mexicanos del Pew Hispanic Center (www.pwehispanic.org), 37 p.
- Levine, Elaine (editora) (2004), *Inserción laboral de migrantes mexicanos y latinos en Estados Unidos*, Cuadernos de América del Norte, 2, CISAN-UNAM.
- Levine, Elaine (2004b), “La otra cara de la migración: inserción laboral y estatus social de los migrantes mexicanos y latinos en Estados Unidos”, en Levine, E. (2004), *Inserción laboral de migrantes mexicanos y latinos en Estados Unidos*, Cuadernos de América del Norte, 2, CISAN-UNAM p. 87-104.
- López, Felipe H. y David Runsten (2004), “El trabajo de los mixtecos y los zapotecos en California: experiencia rural y urbana”, en Fox, Jonathan y Gaspar Rivera-Salgado (2004), *Indígenas mexicanos migrantes en los Estados Unidos*, México, University of California, UAZ, Miguel Angel Porrúa y H. Cámara de Diputados, LIX Legislatura, pp. 277-309.
- Lozano Ascencio, Fernando y Fidel Olivera L. (2006), “El estado actual de la migración mexicana a los Estados Unidos”, en De la Garza, Enrique (coordinador), *La situación del trabajo en México, 2006*, México, D.F. IET-UNAM-Plaza y Valdés, pp. 372-395 (en prensa).
- Pries, Ludger (2000), “Una nueva cara de la migración globalizada: el surgimiento de nuevos espacios sociales transnacionales”, en Trabajo, año 2, núm.3, segunda época, México, CAT-Plaza y Valdés, p. 51-77.
- Pries, Ludger, Fernando Herrera Lima y Saúl Macías Gamboa (1998), *Las migraciones laborales internacionales y el surgimiento de Espacios Sociales Transnacionales. El ejemplo de la migración del Estado de Puebla hacia la región metropolitana de Nueva York*. Informe de investigación proyecto “Migración laboral de la Mixteca Poblana hacia Nueva York” (Convenio No. 400200-5-0234PS, clave 0234P-59506, CONACYT).
- Rocha Romero, David (2006), “Migración y subcontratación laboral de la

- comunidad mexicana migrante en Aurora, Illinois”, *Sociológica*, año 21, núm.60, México, UAM-A, p.109-141.
- Salas, Carlos (2000), “Otra faceta de la dualidad económica: trabajo y empleo precario en el México actual”, en *Trabajo*, año 2, núm. 3, segunda época, México, CAT-Plaza y Valdés, p.119-134.
- Salas, Carlos y Eduardo Zepeda (2003), “Empleo y salarios en el México contemporáneo”, en De la Garza, Enrique y Carlos Salas (coordinadores) (2003), *La Situación del trabajo en México, 2003*, México IET-UAM-Plaz y Valdés, p. 55-75.
- Trigueros, Paz (2004), “Participación de los migrantes mexicanos en la agricultura estaounidense”, en Levine, E. (2004), *Inserción laboral de migrantes mexicanos y latinos en Estados Unidos*, Cuadernos de América del Norte, 2, CISAN-UNAM, p. 11-32.
- Valenzuela Jr., Abel, *et al.* (2006), *On the Corner: Day Labor in the United States*, <http://www.sscnet.ucla.edu/issr/csup/index.php>

Gráfica 1.

Fuente: http://csh.izt.uam.mx/cen_doc/cedefna (datos tomados de Conapo).

Cuadro 1. Remesas como porcentaje del ingreso total de los hogares receptores por entidad federativa y región de residencia, según tamaño de localidad, 2000

<i>Entidad federativa</i>	<i>Remesas como porcentaje del ingreso total de los hogares receptores</i>			
	<i>Total</i>	<i>Menor a 2 500 habitantes</i>	<i>De 2 500 a 19 999 habitantes</i>	<i>De 20 mil y más hab.</i>
Guanajuato	46.5	57.5	45.1	38.0
San Luis Potosí	45.6	55.3	46.6	37.8
Zacatecas	45.2	56.7	45.3	28.0
Oaxaca	43.6	52.5	34.6	37.7
Veracruz	43.3	56.4	42.2	33.3
Michoacán	42.6	51.6	47.4	33.0
Durango	42.0	46.2	49.4	34.4
Guerrero	41.6	51.1	48.0	31.1
Tlaxcala	41.6	43.3	49.8	24.8
Hidalgo	41.5	46.7	45.3	30.8
Chiapas	37.8	66.1	42.4	23.6
Puebla	37.7	45.6	47.2	28.0
Querétaro	36.9	53.4	36.7	29.8
Yucatán	35.7	43.7	53.9	30.9
Nacional	35.5	48.0	40.7	29.1
Aguascalientes	34.4	44.4	42.1	28.8
Chihuahua	33.9	45.5	42.9	30.4
Colima	33.9	49.6	34.1	29.0
Morelos	33.7	49.0	31.4	32.2
Nayarit	32.9	39.1	30.8	30.0
Coahuila	32.7	51.1	31.5	30.9
Jalisco	31.6	37.8	37.1	26.8
Sinaloa	31.4	43.2	32.9	24.8
Tamaulipas	31.2	50.1	38.0	28.7
México	30.8	34.4	37.4	29.5
Sonora	30.1	34.8	32.7	29.0
Baja California	27.4	23.8	37.6	27.2
Nuevo León	26.2	40.7	34.1	24.7

<i>Entidad federativa</i>	<i>Remesas como porcentaje del ingreso total de los hogares receptores</i>			
	<i>Total</i>	<i>Menor a 2 500 habitantes</i>	<i>De 2 500 a 19 999 habitantes</i>	<i>De 20 mil y más hab.</i>
Quintana Roo	25.7	50.3	36.0	24.0
Baja California Sur	23.5	20.0	34.6	22.1
Distrito Federal	22.7	16.5	36.0	22.5
Campeche	19.5	14.3	20.3	27.1
Tabasco	16.8	42.7	6.7	22.3

Fuente: tomado de Lozano y Olivera, 2006, p. 392. Datos del INEGI, XII Censo General de Población y Vivienda, 2000.

Cuadro 2. Concentración regional de la fuerza de trabajo nacida en México, estados seleccionados

	1900	1910	1920	1940	1950	1960	1970	1980	1990	2000
<i>Immigrantes mexicanos como porcentaje de la fuerza de trabajo estatal en los Estados Unidos</i>										
Arizona	19.3	17.1	23.6	7.8	4.3	2.3	2.2	2.9	4.8	10.2
California	0.7	2.3	2.9	2.2	2.0	1.8	2.4	6.2	9.8	14.8
Colorado	0.0	0.5	2.0	0.9	0.4	0.4	0.2	0.6	1.1	4.8
Florida	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.5	1.6
Georgia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	2.8
Illinois	0.1	0.0	0.1	0.1	0.1	0.4	0.6	1.8	3.1	6.5
Kansas	0.0	2.7	1.2	0.7	0.5	0.2	0.1	0.3	0.7	2.9
New Jersey	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	1.0
New México	10.6	6.0	8.6	3.2	1.8	1.2	1.0	2.1	4.0	7.3
New York	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.3	1.1
North Carolina	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	2.6
Texas	3.4	4.3	7.7	3.1	3.0	2.4	1.9	3.7	6.0	10.9

Fuente: tomado de Borjas y Katz, 2005, p.53 (datos calculados utilizando la muestra de trabajadores de entre 18 y 64 años).

Cuadro 3. Tendencias de los salarios relativos de la población de origen mexicano (salarios relativos semanales; relativos frente a otros nativos)

<i>Hombres</i>	<i>1980</i>	<i>1990</i>	<i>2000</i>
Inmigrantes mexicanos	-4.14	-.553	-.543
Otros inmigrantes	.017	-.004	-.044
Descendientes de mexicanos, nacidos en los Estados Unidos	-.238	-.298	-.310
<i>Mujeres</i>	<i>1980</i>	<i>1990</i>	<i>2000</i>
Inmigrantes mexicanos	-.137	-.319	-.405
Otros inmigrantes	.058	.077	.032
Descendientes de mexicanos, nacidos en los Estados Unidos	-.093	-.134	-.150

Fuente: tomado de Borjas y Katz, 2005, p. 62 (datos calculados utilizando la muestra de trabajadores de entre 18 y 64 años).

Cuadro 4. Ingreso anual promedio, según grupos étnicos, por sector de actividad y grupos de ocupación

	<i>Mexicano</i>	<i>Mexicano -americano</i>	<i>Asiático</i>	<i>Anglo- americano</i>	<i>Nacional</i>
Sectores económicos	16.681	21.423	33.131	30.388	28.606
Extracción	13.129	19.500	18.640	25.437	22.486
Transformación	19.080	25.392	35.959	34.653	32.193
Servicios a la distribución	16.297	17.780	24.343	24.425	23.284
Servicios a la producción	16.460	22.006	39.236	39.448	36.580
Servicios sociales	17.449	24.151	45.461	30.362	29.627
Servicios personales	13.528	15.419	20.284	19.769	18.974
Grupos de ocupación	16.681	21.423	33.131	30.388	28.606
Ejecutivos-profesionales	28.684	33.629	50.800	43.944	43.092
Administrativos y servicios calificados	16.273	17.873	22.235	23.895	22.779
Servicios no					

calificados	11.062	8.795	15.142	10.371	11.368
Manual					
semicalificados	21.642	24.350	32.121	29.151	28.009
Manual					
no calificados	15.167	18.166	19.028	20.398	19.117
Jornaleros	12.347	15.145	10.727	16.781	14.807

Fuente: Canales, 2000, p. 649, con base en datos del cps-1998.

Cuadro 5. Estados Unidos. Estructura ocupacional, según origen étnico, 1998

<i>Grupos de ocupación</i>	<i>Población/ total</i>	<i>Mexicanos</i>	<i>Asiáticos</i>	<i>Anglo-americanos</i>
total	100	1000	100	100
Ejecutivos-profesionales	32.4	7.3	38.6	35.8
Administrativos y servicios calificados	32.3	13.13	0.0	32.3
Servicios no calificados	8.4	19.8	9.2	6.8
Manual semicalificados	15.1	21.8	10.4	15.3
Manual no calificados	10.2	25.7	10.5	8.6
Jornaleros	1.6	12.1	1.3	1.3
total	100	3.3	3.4	69.8
Ejecutivos-profesionales	100	0.7	4.1	77.0
Administrativos y servicios calificados	100	1.3	3.2	69.9
Servicios no calificados	100	7.8	3.8	56.6
Manual semicalificados	100	4.8	2.4	70.8
Manual no calificados	100	8.4	3.5	58.7
Jornaleros	100	24.8	2.8	54.5

Fuente: Canales, 2000, p. 644, con base en datos del CPS-1998.

Cuadro 6. Ingreso anual promedio, según grupos étnicos, por sector de actividad y grupos de ocupación

	<i>Mexicano</i>	<i>Mexicano- americano</i>	<i>Asiático</i>	<i>Anglo- americano</i>	<i>Nacional</i>
Sectores económicos	16.681	21.423	33.131	30.388	28.606
Extracción	13.129	19.500	18.640	25.437	22.486
Transformación	19.080	25.392	35.959	34.653	32.193
Servicios a la distribución	16.297	17.780	24.343	24.425	23.284
Servicios a la producción	16.460	22.006	39.236	39.448	36.580
Servicios sociales	17.449	24.151	45.461	30.362	29.627
Servicios personales	13.528	15.419	20.284	19.769	18.974
Grupos de ocupación	16.681	21.423	33.131	30.388	28.606
Ejecutivos-profesionales	28.684	33.629	50.800	43.944	43.092
Administrativos y servicios					

Continúa...

continuación...

	<i>Mexicano</i>	<i>Mexicano- americano</i>	<i>Asiático</i>	<i>Anglo- americano</i>	<i>Nacional</i>
calificados	16.273	17.873	22.235	23.895	22.779
Servicios					
no calificados	11.062	8.795	15.142	10.371	11.368
Manual					
semi calificados	21.642	24.350	32.121	29.151	28.009
Manual					
no calificados	15.167	18.166	19.028	20.398	19.117
Jornaleros	12.347	15.145	10.727	16.781	14.807

Fuente: Canales, 2000, p. 649, con base en datos del CPS-1998.

Cuadro 7. Ingreso semanal de los migrantes mexicanos (porcentajes)

<i>Ingreso semanal</i>	<i>Total</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>
\$101-\$199	13	7	24
\$200-\$299	33	29	39
\$300-\$399	26	31	16
\$400-\$499	13	16	7
\$500 o más	11	15	4
Menos de \$300	50	38	74
\$300 o más	50	62	26

Fuente: Kochhar, 2005, con datos de: Survey of Mexican Migrants del Pew Hispanic Center, p. 22.

Fernando Herrera: doctor en Ciencias Antropológicas, profesor investigador del doctorado en Estudios Sociales de la Universidad Autónoma Metropolitana. ffhl@prodigy.net.mx

El mundo del trabajo

CULTURA LABORAL Y CULTURA POLÍTICA EN EL SURESTE PETROLERO MEXICANO

Saúl Horacio Moreno Andrade

Resumen

Basado en datos regionales del sureste petrolero de México, este artículo enfatiza la necesidad de vincular los elementos de las culturas laborales y las culturas políticas para la construcción de un modelo de relaciones democráticas en el sindicato petrolero, antes de su desmantelamiento final por los gobiernos neoliberales. Apunta que la transformación neoliberal tiene múltiples sentidos. Tantos como mundos de vida que se le resistan. La única posibilidad de oponerse efectivamente a este embate vendrá de la capacidad de los trabajadores petroleros de coordinarse con el resto de la sociedad civil en una lucha donde el eje sea la inclusión digna de todos. En la tensión poder-trabajo, los sujetos laborales tienen un papel fundamental en la orientación de la sociedad mexicana.

Abstract

Based on regional data of the oil Southeastern of Mexico, this article emphasizes the necessity to tie the elements of the labor cultures and the political cultures for the construction of a model of democratic relations in the oil union, before its final dismantling by the neoliberal governments. It aims that felt the neoliberal transformation has various senses. So many as life worlds that resist to him. The only possibility of being against indeed to this attack will come from the capacity of the oil workers to coordinate itself with the rest of the civil society in a fight where the axis is the worthy inclusion of all. In the tension power-work, the labor subjects have a fundamental paper in the direction of the Mexican society.

Trabajo, Año 2, No. 3, julio-diciembre de 2006 (tercera época)

Résumé

Basé des données régionales du sud-est pétrolier du Mexique, cet article souligne la nécessité de lier les éléments des cultures de travail et les cultures politiques pour la construction d'un modèle de relations démocratiques dans le syndicat pétrolier, avant son démantèlement final par les gouvernements néo-libéraux. Il signale que la transformation néo-libérale a de multiples sens. Tant comme des mondes de vie à que lui on résiste. La seule possibilité de s'opposer effectivement à ce coup de mer viendra de la capacité des travailleurs pétroliers de coordonner avec le reste de la société civile dans une lutte où l'axe est l'inclusion digne de de tous. Dans la tension pouvoir-travail, les sujets de travail ont un rôle fondamental dans l'orientation de la société mexicaine.

Introducción

Este artículo presenta las ideas centrales que concluyen en la urgente necesidad de hacer estudios sobre el sureste petrolero mexicano, dada la importancia estratégica de ese territorio. Basándose en un minucioso trabajo de campo de dos localidades de dicho sitio (dentro de un proyecto más amplio),¹ se proponen 10 ejes centrales a partir de los cuales se ubica la investigación sobre esa parte de México.

En las conclusiones se hace énfasis en el encuentro entre elementos de las culturas laborales y políticas que conducirían a la construcción de un modelo político-laboral más democrático, sustentado en una mayor vinculación entre las acciones de los trabajadores (para el caso petroleros y petroquímicos) con la sociedad civil (que incluye diversos sectores del espectro social, incluso provenientes del mundo indígena). Se trata de una reflexión derivada de una experiencia adquirida en varios años haciendo trabajo de campo en la zona (2000-2004), pero con énfasis en lo observado en el último año.

¹ Las presentes líneas nacen comprometidas dentro del proyecto. Una región de cruces. Cultura política y transformaciones del sentido del trabajo en el sureste petrolero mexicano, del CIESAS-Golfo. El financiamiento ha sido obtenido del Programa Multifase de Apoyo a la Capacitación y el Empleo de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social y del Programa Interinstitucional (CIESAS-Universidad Veracruzana) de Investigación-Acción sobre Democracia, Sociedad Civil y Derechos Humanos.

Antes de los años noventa

El mundo petrolero de México conformó un modo de vida que ha sido sacudido y transformado desde principios de los años noventa.² Esos años fueron el tiempo cuando el corporativismo autoritario mexicano sufrió sus más profundos cambios y muchos de sus elementos de renovación que, actualmente, impiden la consolidación democrática de la transición política se consolidaron en ese momento.³

Es decir, falta urgentemente reflexionar las causas y el destino de los desaparecidos cacicazgos para entender la pervivencia de una cultura de sumisión frente al poderoso que hace que la llegada de cualquier organización política al poder se invada de significaciones autoritarias lo que, al menos en las regiones petroleras, se da en razón de la forma que adquiera el trabajo. En 1992, cuando Pemex deja de ser —organizacionalmente hablando— la empresa integrada de la época de la nacionalización, es cuando se rediseña para su adecuación a un mercado muy cambiante de grandes alianzas entre las enormes corporaciones petroleras, donde la mayoría son de capital privado y no estatal, lo cual hace una diferencia enorme en la capacidad de adecuación de cada modelo de empresa (Shields, 2003). En pocas palabras, porque fue el momento en que se consolida el modelo económico neoliberal, particularmente en México (Guillén, 2000). De principios de los noventa a la fecha, el mundo petrolero se transformó neoliberalmente adquiriendo múltiples sentidos en el encuentro entre la reestructuración de Pemex (como empresa en proceso de adecuación al mundo globalizado) y las estructuras espaciales donde se encuentran sus asentamiento industriales. De esos múltiples sentidos, ante la transformación neoliberal, en este artículo se privilegia la perspectiva de los sujetos insertos en los

² A nivel tecnológico con la incorporación de tecnologías microelectrónicas, con la búsqueda de nuevas fuentes de energía y con la explotación de megacampo como el de Cantarell (2,100,000 b/d en 2003) en la Sonda de Campeche, pero también con el recorte de personal, el encarcelamiento de líderes sindicales y con la reformulación de la relaciones laborales.

³ Las versiones académicas sobre la vida en las regiones petroleras del sur de Veracruz, como parte del sureste petrolero mexicano son diversas. En espacios como la Universidad Veracruzana (UV), en la década de los años ochenta, se generó un estilo propio de historia social del petróleo (Uribe, 1980; Alafita y Benítez, 1981; Melendez y Cruz, 1986; Alafita, Benítez y Olvera, 1988; Alafita, 1988, 1990 y 1990b; Benítez, 1988; Olvera, 1988). Por esas fechas también adquirieron importancia trabajos desde otras instituciones (Thompson, 1988; Prevot-Schapira, 1986). Es poca la producción regional posterior a 1990 (Hermida, 1991; Alafita y Aguilar, 1996). La publicación del tema quedó restringida a algunas tesis (Moreno 1992, 2000, 2003, 2003b y 2004; Díaz, 1994, Uribe, 2002 y Pino, 2002), pocas publicaciones en revistas regionales (Moreno, 1998b, 2000b, 2001, 2002,) y a ponencias que presentan avances comparativos, muy interesantes, basados en trabajo intensivo de campo, entre Nigeria, 13° productor mundial, y México, 7° productor mundial (Zalik, 2003, 2004 Y 2004b).

espacios locales y que son impactados tanto por el cruce de la reestructuración productiva como por la transición política.

Antes de los años noventa se había desarrollado una forma de control corporativista de la fuerza laboral que perdió su impulso no solamente por la caída de los líderes obreros más representativos dentro de los sindicatos petrolero y magisterial, sino por que la reestructuración productiva neoliberal rediseñó al mundo cultural de una manera que apenas comenzamos a percatarnos. Los cambios han sido tan profundos que solamente por el trabajo etnográfico minucioso podemos alcanzar a percibirlo. Más allá de las expectativas modernizantes creadas por el discurso de la calidad total y del mejoramiento de los procesos productivos, el mundo laboral ha quedado cimbrado de tal manera, que la llegada de una nueva administración federal en 2000 abrió un boquete dentro de la estructura institucional para permitir reformas a la Ley Federal del Trabajo que afectan a un hilado muy fino de relaciones, pero sin un consenso en torno de los términos en cómo debe realizarse o, por lo menos, en el sentido que debe llevar dicha reforma.

Una región de cruces...

Para discutir la vinculación teórica entre cultura política y cultura laboral, para la posibilidad de construir un modelo de relaciones tanto políticas como sindicales alternativo, me he valido de la reflexión emergida por la experiencia en el trabajo de campo dentro de la zona sur del estado de Veracruz, el cual tiene como premisa de arranque que las condiciones para la implantación de una “nueva cultura laboral” y de una “cultura política democrática” no pueden ser dadas en tanto no se consideren los siguientes puntos: 1) que la cultura no puede ser emitida por decreto desde las alturas del sistema político, 2) que el conocimiento de las culturas reales es imprescindible para la definición de las políticas públicas que permitirán direccionar los significados sociales en torno al poder público y el trabajo, finalmente y 3) que estos significados junto con los procesos sociales que los modifican, incluidos la reestructuración productiva y la transición política, están entrecruzados al igual que los espacios donde éstos ocurren de manera empírica.

Para la comprensión del primer proceso me parece muy atinada la manera en que Enrique de la Garza (1987, 1991, 1993, 1993b, 1998, 1998b y 2000) ha desarrollado una noción crítica del concepto de *trabajo* y *productividad* a través del análisis de la flexibilización del trabajo, considerando siempre las particularidades de la realidad latinoamericana.

En el sentido de Enrique de la Garza (1993), la reestructuración productiva nos remite dentro de una reorganización socioproductiva, entre otras cosas, a la reconfiguración del concepto de *trabajo* (y la transformación de su sentido) y es ahí en donde, con el uso de una temporalidad definida, se puede encontrar la relación entre el poder y el trabajo —en términos conceptuales— que incluye 1) cambios en la base tecnológica; 2) cambios en las formas de organización del trabajo, pero también 3) cambios en el sistema de relaciones industriales (sindicatos-Estado-empresas).

Para precisar a la transición política retomo aquí la propuesta, como modelo típico ideal, basado en la obra del sociólogo Víctor Pérez Díaz, de Ernesto Isunza (2001: 90-91):

El proceso de la transición sociopolítica y cultural desde un régimen autoritario (o totalitario) en esta perspectiva, implicaría en primera instancia la delimitación del propio espacio de la sociedad política, así como las reglas de ésta y del mismo Estado. La cristalización de las reglas del juego en la confrontación entre múltiples fuerzas que buscan imponer sus versiones de lo posible y lo deseable. En segundo lugar “la transición a la democracia” significaría la estabilización de las autonomizadas esferas de una sociedad fundadas en los principios liberales y democráticos, es decir, en el respeto, tanto por parte de las fuerzas represivas del Estado como de los “poderes fácticos” y los movimientos sociales o políticos de aquellas normas, valores y estrategias cognitivas que se constituyeron como el trasfondo del primer momento de la transición; la sociedad civil y el Estado (así como los mercados y las esferas intermedias) aceptan cotidianamente la validez de las reglas del juego fácticas, las cuales son producto de la negociación reviente. En último lugar, tenemos el momento en el que los actores de la sociedad política y el conjunto de los ciudadanos actúan desde un habitus democrático que es producto de un largo proceso de aprendizaje moral; es decir, las reglas del juego liberales y democráticas se habitualizan en percepciones, lenguajes, valores, normas y estrategias cognitivas.

Ambos procesos de cambio son lo que llamo transformación neoliberal, porque importa dentro de ella la liberación de los controles estatales para la intervención de los agentes privados en la conducción económica de la sociedad; en esta búsqueda los espacios del trabajo y la política son directamente impactados, pero en el trasfondo de lo que se quiere modificar hay algo que impide una transformación eficaz, una estructura de mayor arraigo: la cultura. Ésta no puede ser calificada en términos valorativos, pues ella en sí misma es metavalorativa, es la matriz generadora de sentido, por tanto, es la que otorga a los actores su capacidad de evaluar qué es aceptable y qué no de las propuestas globalizadoras. Por eso, la transformación neoliberal no puede “anclarse” en una sola dirección. Los poderosos quisieran

que fuera de esta manera, pero la realidad es que los procesos de cambio han adquirido muchos sentidos,⁴ desde los múltiples ángulos posibles de acción y perspectiva.

Como se menciona líneas atrás, el objetivo de este escrito es sentar las bases para el debate acerca de una propuesta democrática de relaciones sindicales y políticas en un espacio regional determinado por su alto autoritarismo y su alta concentración industrial vinculado directamente a los procesos de internacionalización económica a través de los mercados de hidrocarburos.

Cuando se piensa en una “región de cruces”, surgen muchas posibilidades interpretativas; puede ser una región de muchas muertes, por ejemplo. Esta manera de ver las cosas no está fuera de lugar para observar una zona donde muchos movimientos y líderes sociales han sido reprimidos de manera violenta, donde las explosiones de los ductos, así como de las plantas petroquímicas son parte de la vida cotidiana, donde las inundaciones han asolado los pueblos, donde las enfermedades tropicales, el alcoholismo, la violencia intrafamiliar y los accidentes carreteros son constantes. El aspecto fúnebre de la idea de cruces lo considero ampliamente en cuenta, pero el centro de la idea de “región cruces” es propiamente cultural por tres aspectos principales.

Primero, la región de cruces es el encuentro de los límites del centro de Tabasco, el sur de Veracruz (circuitos Coatzacoahuila-Mina) y el norte de Chiapas (principalmente los municipios de Reforma, Pichucalco, Ostucan y Estación Juárez). Allí, las diferentes culturas regionales se amalgaman tomando como base la estructura económica-productiva petrolera. Es decir, los migrantes en los años sesenta y setenta se instalaron en la región y estructuraron un modo de vida que conjuga a diversas tradiciones culturales, el caso más visible el de los zapotecos de la zona sur del Istmo de Tehuantepec, pero

⁴ El sentido es el horizonte inalcanzable, cuando cree estar más cerca de él se nos aleja. Este deseo de alcanzar el horizonte tiene mucho que ver con la posibilidad totalitaria de un significado. Es decir la esperanza de que un significado cualquiera, sea el pensamiento revolucionario o el pensamiento neoconservador asociado al neoliberalismo se impongan sobre otros. Por esa razón no existe un solo sentido, si lo hubiera el mundo permanecería inmóvil cobijado en formas totalitarias, pero la sola presencia de una diversidad de cultural o pluralidad de ideologías permite plantear los múltiples sentidos de un proyecto. Afortunadamente el problema del sentido no se ha resuelto, si alguna opinión acerca del mundo lo resolviera entonces aplastaría a las demás. En términos de la obra de Niklas Luhmann, el sentido permite al sistema apropiarse de los elementos que compaginan con él, pero se encuentran en el entorno. Teóricamente, la posibilidad del sistema es el entorno y por esa razón el sentido permanecerá como lo inmutable y definible sólo tautológicamente: el sentido es el sentido. La transformación neoliberal tiene múltiples sentidos (afortunadamente), por eso no puede imponerse totalitariamente aunque lo desee. Existe pues, la mutabilidad de las circunstancias que hace que el sentido cambie y se genere el contrasentido que, finalmente, será sentido, sólo definible por sí mismo.

muchos otros grupos como popolucas, nahuas, chontales, zoques o los jarochos (combinación de lo blanco, lo negro y lo indio) han participado de la amalgama cultural de la región de cruces. Es importante mencionar que la estructura material en la que se monta esta amalgama, la industria petrolera, está en reestructuración por el movimiento de los mercados mundiales, la reconversión tecnológica de la producción y la dirección de las transformaciones políticas a todos los niveles de gobierno.

Segundo, la sustancia que orienta, desorienta y/o reorienta los significados de los impactos de estos grandes procesos transformadores (globalizadores, por supuesto) es la cultura. Es decir, los significados globalizadores no se imprimen en una página en blanco de las relaciones sociales, sino se encuentran con una red de situaciones específicas —materiales y simbólicas— donde los sujetos globalizados pertenecen a una estructura significativa de profundo anclaje cultural, en forma de tradiciones políticas, sociales, rituales.

El tercer punto, que dirige lo anterior, es una verdadera transformación de sentido. Este cambio sólo será posible considerando la capacidad estratégica de la cultura para definir a las transformaciones puntualmente materiales, como la política, el trabajo y la economía. Sin esa atención los cambios anunciados por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social como “nueva cultura laboral”, y dentro del discurso de la clase política como “cultura política”, son enunciaciones sobre el deber ser político y laboral de los mexicanos, pero en ningún momento de su realidad. Empero, si atendemos la visión de que los productos culturales son creaciones desde la base social y no de las definiciones cupulares, entonces el asunto de las “nuevas culturas” es un problema que debe ser discutido públicamente. Definidas desde la sociedad civil en espacios públicos al alcance del mayor número de participantes.

La pregunta orientadora: ¿Quiénes somos? como punto de arranque para el conocimiento de la formación intersubjetiva de identidades, no puede ser delineado lejos de los sujetos activos, creadores del sentido. Así, la definición de quienes somos es un proceso de empoderamiento de quienes se autodefinen. En el extremo, no son las jerarquías eclesiásticas quienes conforman las iglesias, son las iglesias (la grey) quienes las empoderan a partir de reconocer la fuente del sentido, en este caso: Dios. En el caso del trabajo y los trabajadores, cuando la STPS impone una noción de “nueva cultura laboral”, basada en la productividad y la eficiencia sin la participación de los sujetos laborales, y de su entorno que les otorga contexto (región, localidad, familia, religión, costumbres, tradiciones, etc.), elimina la posibilidad de construir democráticamente el sentido de las acciones laborales. Igual de autoritario es el caso cuando se define a la cultura política, solamente, como una educación cívica del “deber ser”, sin plantear

que la cultura política es una construcción de los menos poderosos para resistir el peso de las decisiones públicas que los han ignorado. La cultura política mexicana es un vasto abanico de expresiones y subjetividades. El “modelo” de cultura política diseñado desde el poder público es solamente una visión del poder y la política, entre varias. La visión de los partidos políticos sobre el país no es el país. Es solamente una argumentación estratégica.

He allí la importancia del análisis fino de las condiciones reales en la construcción de las estructuras de sentido. En ese punto no existe una herramienta más eficaz que el trabajo de campo directo. No haré de este escrito un manual de metodología de las ciencias sociales, sólo señalo que una teorización es infecunda sin las referencias constantes a un piso empírico. En este sentido, la noción “región de cruces” no pasa a ser un concepto definitivo sino un argumento orientador para no perderse en el mar de las impresiones que el trabajo de campo conlleva y, al mismo tiempo, evita imponer definiciones al estilo de las “nuevas culturas”.

Para estudiar el sureste petrolero mexicano

Las aproximaciones empíricas que fundamentan este escrito pertenecen al estudio de las localidades veracruzanas de Agua Dulce, que cuenta con 44 100 habitantes, y Nanchital de Lázaro Cárdenas (en adelante la nombraré sólo como Nanchital) de 27 218 pobladores, establecidas en un sistema de ciudades petroleras que tienen como eje a dos de mayor envergadura: Coatzacoalcos (267 212 habitantes) y Minatitlán (153 001 habitantes).⁵ Dentro de este sistema tanto Agua Dulce como Nanchital ocupan sitios especiales por ser establecimientos obreros fundados a principios de siglo, los cuales fueron desarrollados, modificados y consolidados por obra de la extracción y transformación de hidrocarburos.

Se trata del primer avance de investigación ubicado sobre las ciudades pequeñas. La idea ha sido centrar las bases para la realización de las siguientes etapas. En una segunda, abordaré las ciudades de Coatzacoalcos y Minatitlán. Para terminar, en una última etapa, trabajaré algunas localidades de los estados de Tabasco (Ciudad Pemex, principalmente) y Chiapas (Reforma y su zona industrial). Lógicamente que los señalamientos de

⁵ La fuente de estos datos poblacionales es la Información Básica Municipal de la Subsecretaría de Desarrollo Político del Gobierno del Estado de Veracruz e ilustra las diversas magnitudes de las ciudades del sistema Coatzacoalcos-Minatitlán.

este artículo solamente se apoyan en los avances de la primera etapa y tendrán que irse modificando con el desarrollo de las dos siguientes.

Se parte de la relación entre la cultura política y el sentido del trabajo (petrolero, por supuesto) en las ciudades grandes del sistema. La primera la defino como lo hace Héctor Tejera Gaona (1998:151; corchetes míos):

La cultura política es un conjunto de interpretaciones heterogéneas y a veces contradictorias y desarticuladas de valores, conocimientos, opiniones, creencias y expectativas que integran la identidad política de los ciudadanos, grupos sociales u organizaciones políticas [Gutiérrez, 1996], conjunto que se codifica y emplea coyunturalmente con el propósito de obtener ciertos resultados en beneficio de alguno de los grupos en conflicto [Lipset, 1987]. Es el conjunto de signos y símbolos que afectan las estructuras de poder [Varela, 1996], como resultado de la combinación de actuar y pensar los eventos políticos que se ponen en juego con el propósito de alcanzar ciertos objetivos o espacios sociales articulados como proyectos o utopías.

La cultura política no es solamente la percepción de los sujetos del orden establecido, sino también de los aspectos desarticulados, externos a ese orden. Tampoco es únicamente un estudio sincrónico y funcional, sino que contiene los elementos diacrónicos de un desarrollo histórico. A la vez, es un estudio de las condiciones del presente que contiene, necesariamente, los elementos utópicos presentes en las acciones políticas. La cultura política no surge desde abajo, ni desde arriba, se construye de manera interactiva, por diferentes grupos sociales, incluido el Estado.

Por su parte, el trabajo, al igual que muchos otros de los objetos sociales de la modernidad, nunca ha tenido un único sentido (ni siquiera un significado unívoco). Su definición requiere de una contextualización sociohistórica. Para América Latina el sentido del trabajo es aún más difícil de definir pues se ubica dentro de la definición episódica de nuestras sociedades, aún en discusión (García, 1990 y 1996; Martín-Barbero, López de la Roche y Jaramillo, 1999; Bueno, 2000).

El sentido del trabajo se encuentra en una transformación donde los elementos modernizantes se combinan con los elementos de resistencia, así como el empleo formal se encuentra con las actividades del mercado informal de trabajo en una muy compleja posibilidad de definición teórica. Por el momento me apoyo en la obra *Repensar el trabajo* de Martín Hopenhayn (2001:25-26) que dice:

Lo cierto es que coexisten en el pensamiento contemporáneo posturas diversas: la cosificación del trabajo humano, la reacción crítica que llama a humanizarlo y las posibilidades tecnológicas y organizativas que hacen posible tanto lo

uno como lo otro. Entre esas tesis antagónicas la reflexión ha dado, como veremos, múltiples respuestas.

De lo que sí tengo una certeza completa es que las respuestas provendrán del conocimiento empírico de las realidades concretas, partiendo de un trabajo de campo que destaque las características de la dialéctica cambio/permanencia del mundo del trabajo (petrolero para nuestra investigación) que es afectado directamente por los procesos de reestructuración productiva y tangencialmente por los procesos de la transición política. Todo dentro de un basamento cultural donde el concepto mexicano del *trabajo* es una combinación de religiosidad, conveniencia pragmática y moral productiva, históricamente determinada por siglos de explotación de la mano de obra.

El objetivo de la investigación ha sido encontrar las especificidades políticas y laborales que nos permiten hablar de la existencia de una cultura petrolera que es diseñada dinámicamente no sólo por las condiciones locales y regionales, sino por la filosofía de la calidad total como un argumento globalizador que pudiera enlazar la vida de esas sociedades del espacio petrolero mexicano con los mercados mundiales donde se coloca la producción de hidrocarburos. A diferencia de la perspectiva oficial respecto a la cultura laboral, considero que esta cultura va más allá de los argumentos de una necesaria productividad de calidad restringidos al espacios laboral. Creo que está definida por muchos otros aspectos (como la familia, el tiempo libre, etc.). En mi descripción etnográfica del mundo petrolero, haré anotaciones sobre aspectos como los procesos electorales, las luchas intestinas por el poder, la relación entre secciones sindicales y administraciones municipales, así como por la posibilidad que los movimientos sociales representan como expresión de una incipiente sociedad civil.⁶ Mi perspectiva privilegia al aspecto político, consciente de que no es el único y tampoco, necesariamente, el central.

Me parece pertinente señalar que son ejemplos importantes de cómo existe a la par de una innovación democrática, una renovación corporativista

⁶ La sociedad civil es entendida como una parte del sistema social, donde las normas que permiten su existencia se apoyan en los valores del amor, la amistad y la solidaridad; rebasando los límites de la vida íntima y de familia, para ubicarse en el encuentro con la sociedad en general. La sociedad civil como producto de la organización de las voluntades civiles en movimientos y redes, es la esencia de la sociedad y de lo social, como forma interactiva de existencia humana. Sus contrapartes, el Estado y la sociedad política y el mercado y la sociedad económica, se vinculan más en razón de los intereses materiales que en la solidaridad, a través de los medios poder y dinero, antes que en valores. La sociedad civil es la portadora-reproductora de las formas culturales y de la viabilidad utópica contenida en las matrices culturales de una sociedad. Al respecto consúltese Isumza (2001) y Olvera (1999).

que, a mi parecer y al menos en esta región, es de mayor profundidad frente a las argumentaciones que hablan de un cambio en sentido democrático, entendido como mayor participación individual, responsable y concientemente decidida de la ciudadanía en el control tanto de sus representantes y funcionarios como en la vigilancia de la elaboración de la obra pública. Es muy interesante corroborar que en los trabajadores petroleros el enlace entre la democratización de la vida pública extrasindical, como la Administración Municipal va muy ligada a la participación en la vida dentro de las secciones sindicales. Reformulando la participación sindical interna con la política externa, confundiendo sus papeles de ciudadano y trabajador, imponiendo el sentido del trabajo como argumento orientador de una cultura política hegemónica.

Por otro lado, los descubrimientos hechos por un servidor, a partir de la aplicación de técnicas cualitativas de investigación en las ciudades de Nanchital, Agua Dulce, Coatzacoalcos e Ixhuatlán del Sureste y el análisis hemerográfico de diversos periódicos locales (Diario del Istmo, Liberal del Sur, Horizonte) y documental en el Archivo General del Estado de Veracruz y en archivos municipales, me permiten reflexionar que las prácticas corporativistas se han mutado de una estructura de relaciones sumamente fija y que permitía poca participación de los actores no incorporados (como las disidencias sindicales, los movimientos de resistencia o las luchas por el derecho a diversos servicios públicos, etc.) a una renovación de esa estructura en una serie de mecanismos flexibles, de esquemas para el acuerdo y la negociación, cuya fórmula de sentido para la acción es una estructura valorativa capaz de permutar la participación pública en velada subordinación y la emergencia de una sociedad civil incipiente en una canalización de las inquietudes ciudadanas hacia la revaloración de proyectos tradicionales. Como ejemplos, diré existe una vuelta del balderismo,⁷ a la escena del imaginario, la discusión y la acción política en Nanchital y una definitiva presencia de la Iglesia católica en el triunfo panista en las elecciones municipales efectuadas en 2004 en Agua Dulce. Cabe aclarar que esa presencia de la Iglesia también se vio en el triunfo del PRD en el año 2000, donde apoyó al candidato del sol azteca y en las elecciones del PRI en 1991. En esas tres ocasiones los

⁷ Llamo *balderismo* a un estilo de “gobernar sindicalmente” la localidad de Nanchital, fue una manera específica de mando centrada en el poder de los hermanos Francisco, (a) Chico, Balderas y Felipe Balderas. Fue una hegemonía de control sindical de la sección 11 del STPRM sobre la administración local durante 30 años, aproximadamente de 1965 a 1990. Es conveniente revisar la tesis de licenciatura de Philipp Gabriel (2005), bajo mi dirección, pues allí el autor hace una exposición detallada de los que fue esta etapa de la historia del sur veracruzano.

candidatos que salvaron al sistema electoral frente a la apatía que llevaría a un abstencionismo abrumador fueron militantes de la Iglesia católica.

Es decir, que la reconfiguración en sentido amplio como toma de nuevas figuras de un mismo objeto de acción sobre el espacio relaciones sociales, de las estructuras corporativas, se fundamenta en una estructura de significaciones basada en un modo de vida, donde como he mencionado en trabajos anteriores, la subordinación en un elemento central (Moreno, 2003), aunque no el único. Es decir, que coexiste con elementos de resistencia a la imposición y con acciones democratizadoras que comienzan a perfilarse como exigencia de derechos, pero no por canales convencionales o solamente institucionales. En ese sentido sí se presentan cambios, pero en lo general, la estructura significativa permanece como la latencia que hace que en determinado momento los movimientos de antiautoritarios se muten en organizaciones autoritarias.

Para apoyar lo anterior, necesito precisar los ejes que pueden servir para un análisis más profundo de las diversas luchas y movimientos en el espacio de las localidades petroleras del sureste petrolero mexicano. Estas son las bases cuya discusión académica me permitirá seguir caminando sobre las pistas que las culturas petroleras van dejando acerca de la conformación de un sentido democrático de las acciones renovadoras en los espacios petroleros. El primer paso, para la construcción democrática, es el estudio de las condiciones que hacen permanente las visiones autoritarias y no, como muchas veces nos ocurre, deslumbrarnos con algunas movilizaciones presuntamente democráticas, pero que en el trasfondo de sentido son muy autoritarias porque caminan sobre la misma matriz cultural que muchas organizaciones oficiales. Una vez ubicados los elementos de permanencia, las capacidades transformadoras de las relaciones sociales en los espacios petroleros pueden alumbrarse.

Por supuesto que ambos elementos (cambio/permanencia) coexisten en la dialéctica de transformación, donde el sentido hegemónico es el neoliberal,⁸ pero el único; existe una multiplicidad de sentidos como mundos vitales son posibles. Además, dentro de estos mundos vitales, coexisten formas neoliberales con formas tradicionales de pensamiento, según los actores requieran hacer uso estratégico de ellas. Por ejemplo, un mismo

⁸ Siendo uno de los conceptos centrales de este escrito vale la pena citar en extenso la definición de Enrique de la Garza (1998: 16-17) a la cual me adhiero: “El neoliberalismo actual es una concepción que comprende varios niveles: a) Es una visión del mundo individualista, del progreso por el esfuerzo individual, antiestatista. b) Es también un tipo de política económica del Estado que considera que su ámbito ya no es la economía real sino a lo sumo el de los circuitos monetarios, específicamente aquellos que se supone impactan la inflación, cuyo control se convierte en la obsesión del Estado neoliberal. Esta inflación es considerada como fenómeno sólo monetario y por lo tanto en función de la relación entre

trabajador puede aplicar las recetas de la “calidad total” en su vida personal y rechazarlas parcialmente en su medio laboral. No es que los trabajadores no vean que la calidad es una necesidad productiva, sino extraen los contenidos pragmático-morales del discurso productivista para aplicarlo en las situaciones que les convienen. Finalmente, en el espacio laboral la pugna no es por la calidad, es por el control en las operaciones funcionales de la producción.

Esta complejidad hace que la perspectiva neoliberal sea una reducción del mundo real. Una posibilidad que se impone, una expresión de la dominación. Para comprender cómo se ha desarrollado la transformación neoliberal en el mundo petrolero se debe considerar, al menos, los siguientes términos concretos.

1. El estado de la relación entre secciones sindicales con administraciones municipales. Lo que incluye las luchas electorales por las presidencias municipales y demás cargos de representación dentro de la administración local.
2. La emergencia de movimientos representativos de sectores de la sociedad civil que hacen exigencia sobre su derecho a los servicios públicos como derechos humanos (electricidad, el agua, energía, infraestructura urbana, etc.).
3. La capacidad de vinculación entre los diversos sectores populares entre sí, dentro de estos movimientos sociales. Para el caso sobresale

circulante monetario y necesidades de los intercambios mercantiles, c) Pero el neoliberalismo es también una forma de Estado a través del cual se rompen o limitan los antiguos pactos corporativos. La importancia de los sindicatos en estos pactos es sustituida por el capital financiero y las grandes corporaciones empresariales. Las relaciones entre sociedad civil y política se alteran: el Estado deja de ser inversor y consumidor importante de la acumulación de capital, el orden ya no se garantiza con la planificación, ni el gasto social amortigua como antes las desigualdades. Es un Estado menos interventor en la economía, pero se reserva la injerencia en los circuitos monetarios en momentos de sobresalto y apoya la flexibilidad del mercado de trabajo. d) En la teoría económica, el neoliberalismo comparte con los neoclásicos, con las nuevas corrientes de expectativas racionales o con la llamada nueva economía, la preferencia por el libre mercado, pero agrega una serie de complicaciones a la concepción clásica del actor racional: los actores tienen información imperfecta; los choques o errores aleatorios no pueden evitarse, y por lo tanto, la acción del gobierno no puede mejorar o empeorar la situación; los actores no cometen errores sistemáticos, y la noción de equilibrio perfecto es sustituida por la noción de que ‘funciona lo mejor posible’. Lo más distintivo de esta corriente es la noción de expectativa racional; es decir, no hay cambio gradual de comportamiento ante nuevas informaciones o circunstancias, los actores adoptan nuevas reglas de decisión en forma rápida, atendiendo más al futuro y sus expectativas que al pasado. Sin embargo, las nuevas corrientes del neoliberalismo tienen problemas importantes para llegar a su formalización matemática, por lo tanto siguen predominando los modelos tipo equilibrio general en los diseños macroeconómicos (en los años cincuenta se llegó a la formalización del equilibrio general y esto contribuyó sustancialmente a su éxito posterior en la teoría económica)”.

- la posibilidad del encuentro entre los polos de las luchas sociales: petroleros trabajando políticamente con indígenas.
4. El problema de la conflictividad inherente al encuentro de identidades (petroleras e indígenas en los extremos) para consolidar un sentido alternativo al hegemónico.
 5. La indiscutible importancia de la participación de las mujeres.
 6. La vigencia de la identidad machista como un eje alrededor del cual el autoritarismo corporativista tiene base cultural.
 7. La fuerza que los viejos y desaparecidos cacicazgos (balderismo, ricardismo) han tenido sobre el basamento de la cultura política local y regional. Por lo cual su estudio sociohistórico tiene importancia.
 8. La reactivación económica que representan los proyectos de inversión en petroquímica y refinación (como es el caso del anunciado Proyecto Fénix, la inversión en la refinería de Minatitlán y las exploraciones en Chiapas sobre territorio controlado por los neozapatistas).
 9. La disputa por el control de estos territorios entre los grupos sindicales dentro y entre las secciones petroleras, principalmente la 10 de Minatitlán y la 11 de Nanchital.
 10. La manera en que la filosofía de la calidad ha sido adoptada por los trabajadores petroleros hasta en sus vidas familiares, generando un espacios de conflictividad dentro de las viejas maneras de hacer las cosas con las nuevas maneras en muchos niveles de la vida (desde el hogar, el trabajo, pasando por la política municipal y sindical).
 11. Finalmente, dado que las condiciones cambiantes de los mercados mundiales definen decisivamente a Pemex y a los espacios donde ella se instala para extraer o transformar los hidrocarburos, es ineludible considerar la discusión sobre su viabilidad como empresa de Estado, al estilo de David Shields (2003) y Fabio Barbosa (2000). Es decir tomando en cuenta la realidad de las reservas de gas y crudo de México y el preocupante desequilibrio entre sus reservas y su producción actual.⁹

⁹ Dice Daniel Shields (2003: 39): “Ese tercer lugar es, en cierto sentido, preocupante, ya que indica que Pemex, en comparación con otras compañías, produce de forma desproporcionada y quizás insostenible en relación con el nivel de sus reservas petroleras, que han disminuido año con año desde 1984. Como compañía exportadora de petróleo crudo, Pemex se ubica igualmente en el tercer lugar mundial después de las empresas estatales de Arabia Saudita e Irán, que cuentan con 13.7 veces y 5 veces, respectivamente, las reservas petroleras a las que tiene acceso Pemex. Como país, México ocupa el cuarto lugar como exportador de crudo, después de Arabia Saudita, Irán y Noruega”.

Es de notarse que se trata de una combinación de elementos económicos, culturales, productivos y sociales, que no permite abordarse de una sola manera. Esto es más complejo aún si tomamos en cuenta que la perspectiva histórica es definitiva para la comprensión de la casi completa ausencia de una sociedad civil (afirmando la existencia de una “sociedad sin sociedad”)¹⁰ que regulara las relaciones sociedad-Estado más allá del STPRM en la región. O más bien, la presencia de una emergente versión de la sociedad civil, mezcla de elementos autoritario-corporativos con intenciones democratizadoras.

Estos puntos no son hipótesis de partida, son una primera definición de la orientación que debe llevar una reflexión sobre la relación entre cultura política y sentido del trabajo en el mundo petrolero mexicano. Son resultado de los primeros hallazgos concretos de relaciones específicas en la zona de estudio, son bases firmes de las primeras playas dentro del brioso y engañoso mar que significa acercarse a la complejidad del asunto.

Vale decir que el análisis del sur petrolero mexicano, para diferenciarlo de la parte no petrolera del mismo lugar, requiere de mantener una perspectiva multinivélica, multidimensional y metateórica. No se puede pensar solamente en estudiar los procesos políticos a nivel de lo político, sino que esto están definido ampliamente por los movimientos del mercado internacional de hidrocarburos; tampoco se puede quedar uno detenido en la dimensión electoral de los procesos políticos, es importante tomar en cuenta a la parte psicocultural que juega un papel definitivo en los primeros; por último, no hay una sola perspectiva teórica que aborde una conexión directa entre el machismo, las prácticas autoritarias, los movimientos sociales y el mercado petrolero. Por esa razón, afirmo que el objeto petrolero es de muy alta complejidad, además de que su salida analítica del ámbito de lo económico-productivo para colocarlo en lo político-cultural y generar una revisión, permite ensayar la etnografía como el instrumento privilegiado de acercamiento.

Por eso, los primeros hallazgos empíricos me dicen que, tanto Nanchital como Agua Dulce (supongo que también Coatzacoalcos, Minatitlán y localidades de Tabasco y Chiapas, con sus debidos matices), son

¹⁰ Conceptualización que puede consultarse en la ponencia de LASA 2003 Cultura política y cultura laboral en la creación de la sociedad civil en una localidad petrolera del sur veracruzano (1988-2000), Dallas, Texas. Mencionando mis propias palabras: “Hasta finales de los años 80 en el sur veracruzano la presencia de la sociedad civil se limitaba a agrupaciones controladas por el Estado mexicano a través de organizaciones corporativas, estrechamente ligadas al Partido Revolucionario Institucional (PRI). La región había sido marcada en su paisaje y en su vida social por la explotación de los hidrocarburos; por esa razón el sindicato petrolero fue el principal organismo corporativo de intermediación entre la sociedad y el Estado mexicano, desde la Expropiación Petrolera en 1938” (Moreno, 2003:2).

atravesados por problemáticas semejantes, sin duda por una cultura política casi semejante, diferenciada por sus detalles y circunstancias. La matriz común es la existencia de un mundo de vida donde la subordinación es el eje central de las relaciones sociopolíticas, las cuales llegan a atravesar hasta los espacios de la vida privada. Esta matriz se consolidó durante la etapa de los cacicazgos sindicales de 1960 a 1990 aproximadamente. Pero ésta última ha sido sujeta desde su creación a una estructura de producción ligada a movimientos de la economía mundial, del avance de la ciencia y la tecnología, de la geopolítica (ejemplo es el expansionismo militar de los Estados Unidos sobre el Medio Oriente) así como las disputas, negociaciones, acuerdos y conflictos de las grandes corporaciones petroleras del mundo.¹¹

Las industrias petrolera y petroquímica son fundamentales para el estado de Veracruz (por supuesto que igualmente para el país). Sus localidades productoras son de mucha importancia económica. Políticamente han vivido, en estos últimos años, procesos electorales inéditos. En 2004 hubo sorpresas en algunos de los resultados a nivel municipal, dichos desconciertos pueden tener una explicación dentro de la lógica histórica de la selección de dirigentes dentro de la matriz cultural, señalada anteriormente. Por otra parte, en las localidades del sur veracruzano han surgido movimientos sociales de exigencia de servicios públicos. En Agua Dulce, estos han tenido más efectividad. Debido, en gran parte, a la existencia de una mayor apertura política. Además de que su importancia estratégica económica es considerablemente menor a la de Nanchital. En éste último, las movilizaciones sociales habían sido eficientemente contenidas, hasta 2004. Ese año se da una ruptura en el interior de uno de los últimos cacicazgos sindicales, al distanciarse públicamente el presidente municipal, de origen priísta del secretario general de la Sección 11 del STPRM, del mismo partido.

Siempre han existido disidencias en las secciones 11 (Nanchital) y 22 (Agua Dulce) del sindicato petrolero, la represión a las mismas ha sido considerablemente mayor en la 11. Cabe mencionar, también, que algunos grupos disidentes comparten, en cierta medida, prácticas autoritarias, lo cual las hace ver diferentes de las dirigencias oficiales solamente por un problema de posición estructural y no tanto por imprimir un sentido diferente a la relación laboral. Hay cuestiones que son difíciles de discutir con los

¹¹ Solamente para ubicar a Pemex, vale la pena ver los ingresos brutos de las principales empresas en el año 2001: ExxonMobil (con 191 581 millones de dólares), BP (con 174 218 millones de dólares), Royal Dutch/shell con 135 211 millones de dólares), Chevron Texaco (con 99 699 millones de dólares), Total fina Elf (con 94,311.9 millones de dólares), petróleos de Venezuela (con 46 250 millones de dólares), Petróleos Mexicanos (con 39 400 millones de dólares) y Repsol YPF (con 39 091 millones de dólares).

disidentes, como el caso de la herencia de la plaza o el asunto de los llamados recomendados.¹² Dentro de esto es necesario precisar diferencias entre las disidencias sindicales de una manera más fina y considerar que no estrictamente por el hecho de ser disidencias son portadoras de la razón.

Conclusiones

La transformación neoliberal tiene múltiples sentidos según la perspectiva desde la cual se trate, pero sobre todo, desde la posición donde se ubiquen los sujetos afectados en los procesos concretos de cambio productivo, político y laboral. Existen tantos sentidos como mundos de vida, dentro de ellos se presentan las impugnaciones, resistencias y/o negociaciones ante el sentido impuesto, para el caso la filosofía antiestatista e individualista del neoliberalismo. Durante el auge del Estado Social Autoritario, los sujetos enfrentaron la dominación con diversas estrategias, una de ellas fue la sumisión, al estilo cómo se describe en *Los dominados y el arte de la resistencia* (Scott, 2000). Los trabajadores petroleros participaron de la subordinación como un modo de vida (Moreno, 2003), acordando con sus dominadores (la administración de la empresa, el sindicato o los diferentes niveles de gobierno).

La posibilidad de actuar al interior de la estructura del sistema, sea como oposiciones o como reproductores directos del mismo se debía a la vigorosidad de la estructura y su capacidad de apropiarse de los discursos que la irritaban sistémicamente. Ahora el problema es que la estructura en reestructuración, puede hacer caso omiso de los elementos que le son innecesarios, en concreto de categorías laborales que ya no son vigentes dentro de la transformación tecnológica de Pemex. Sin duda esto vuelve más débiles a los sujetos petroleros, de allí que acordar con el discurso de la calidad sea una de sus estrategias inmediatas para la sobrevivencia

¹² Referente a la segunda parte del proceso de herencia, señala el estatuto, en el Artículo 54, sección XIII, que: “En las últimas vacantes, por transferencia de plaza y en todas las vacantes que la empresa solicite cubrir, por regla general serán considerados para cubrirlas el 50% con los trabajadores transitorios y el otro 50% los hijos y hermanos de los trabajadores de planta socios activos del Sindicato, siendo necesario en ambos casos cubrir los requisitos de antigüedad, aptitud y conducta sindical que establecen el Contrato Colectivo de Trabajo y los presentes estatutos” (STPRM, 1994: 55). Sobre el asunto de las recomendaciones, en el Artículo 54, fracción XII se dice que: “Los trabajadores de planta, miembros del Sindicato, con antigüedad mayor de diez años, podrán solicitar se inscriba en la Sección o Delegación correspondiente a un hijo, hija, hermano, hermana, o hijo adoptivo, previa comprobación del parentesco, para que labore transitoriamente en la industria, ya sea en un puesto sindicalizado tradicional o en algún puesto profesional” (STPRM, 1994: 53-54).

individual dentro de la empresa. La subordinación puede ser una manera de resistir, existiendo en la transformación. Imprimiéndole activamente sentido a lo impuesto.

Empero, en el mundo extraproductivo, los recursos de esos mismos sujetos varían, se les pueden encontrar como una sociedad civil incipiente cuyos rasgos y posibilidades de despliegue provienen, sobre todo, de una reconceptualización de sí mismo como sujetos políticos. Es decir, los petroleros no valen solamente en el espacio laboral, que además es corto (si es que se llegan a jubilar a los 30 años de servicio), sino valen por su existencia en sí, como sujetos de derecho. Eso ha sido difícil de concebir para ellos. Aun dentro de las disidencias pensarse más allá del encuadre que fija el Contrato Colectivo de Trabajo les es difícil. El entorno del mundo petrolero les parece fácil de acomodar, intelectualmente, a la estructura de sentido del Contrato Colectivo (“Los demás, la localidad y los no petroleros, obtendrán justicia, cuando el Contrato se haga efectivo”).

Sólo se puede romper este condicionamiento laboralista a partir de una renovación de las estructuras de significado del “ser” y “quehacer” petrolero. En sentido político representa una transfiguración de los conceptos tradicionales del poder, antes concebido y restringido a la versión moderna de la distinción autoritarismo/democracia, pero que actualmente presenta formas que no son, necesariamente, uno u otro de estos dos polos del significado político, sino una serie de matices. Así, movimientos en sentido democrático contienen contrasentidos autoritarios, sin ningún problema de coexistencia en el mundo real. De allí que nuevamente afirme que una disidencia, no por el hecho de ser oponerse a un poder de facto, tenga la razón de manera esencialista.

Esto se afirma más aún cuando se observa que el sentido laboral, ya rebasa la versión de la dicotomía explotadores-explotados y los trabajadores para su reproducción, como humanos, prefieren sufrir la explotación a estar fuera del mundo de la producción. Los países que siguen peleando bajo la visión de la soberanía nacional, por ejemplo sobre las fuentes energéticas, se encuentran acorraladas por procesos tecnológicos que rebasan los límites nacionales. Las empresas emplean sólo bajo criterios de productividad simple. Es decir, cuanto pago, cuanto se produce.

El estudio de las bases para la presentación de un modelo democrático de relaciones político-laborales requiere de usar las herramientas teóricas contemporáneas de las ciencias sociales frente a la globalización del mundo. La toma de posición ante la necesidad de encontrar la participación obrera en la sociedad civil, como ciudadanos conscientes de sus acciones, de los riesgos que conllevan dentro de un conjunto de prácticas habitadas a conceder al poderoso, solamente puede hacerse desde una perspectiva de

derechos humanos. Como búsqueda de las condiciones institucionales que amparen a los procesos de dignificación de la vida social, incluyendo a lo laboral.

A la transformación neoliberal de la vida sociolaboral, de los cuales el cambio en la Ley Federal de Trabajo es el instrumento de trabajo central, se le puede oponer una visión que reivindique una productividad compleja, basada en un sentido institucional de igualdad compleja: solamente hay incremento de la calidad de los bienes y servicios, en tanto mejore la calidad de vida de quienes trabajan.¹³

De otra forma el camino es la desestructuración social, la anomia, la lucha de todos contra todos, la desregulación desde abajo, ignorar el orden jurídico sea por inoperante o por injusto.

Los procesos desregulatorios generalmente se consideran como las transformaciones al orden jurídico desde el Estado (o desde las elites que negocian o controlan a éste); la desregulación desde abajo es la destrucción del orden jurídico por su pérdida de legitimidad ante la sociedad generando una de las bases de la desestructuración social. El resultado no es un nuevo orden jurídico, estructurado con base en argumentos de razón (lo que sería ideal), sino en un tipo de consejos populares cuya guía de (des) orientación son las motivaciones sentimentales, la sinrazón, el odio, antipatía e, incluso, la venganza social. Una sociedad que denigra a sus miembros negándoles el acceso al empleo (principal argumento de dignificación social) genera inmensos cauces de resentimiento social ante la frustración, la sensación de abandono y el pisoteo de un derecho humano elemental. A esto último hay que temerle, reconocerlo y actuar en consecuencia buscando una salida satisfactoria capaz de incluir a todos dignamente.

Bibliografía

- ALAFITA, Leopoldo (1988) “La administración privada de las empresas petroleras, 1880-1937” en *Anuario V. Los trabajadores ante la nacionalización petrolera*, UV, Xalapa, pp. 35-59.
- _____ (1990) “Perforación y perforadores, 1906-1938”, en *Anuario VII*, UV, Xalapa, pp. 147-159.
- _____ (1990b) “Trabajo y condición obrera en los campamentos petroleros de la Huasteca, (1900-1935)”, en *Anuario VII*, UV, Xalapa, pp. 169-207.

¹³ Al respecto vale la pena revisar a Bensunsan, 1999 y 2000.

- ALAFITA, Leopoldo y Benítez, Mirna (1981), *Apuntes sobre petróleo, estado y organización obrera. Veracruz 1900-1918*, mecanoscrito, UV, Xalapa.
- _____ *et al.* (1988), *Historia gráfica de la industria petrolera y sus trabajadores (1900-1938)*, IVEC/Pemex/UV, México.
- _____ y AGUILAR, Martín (1996), *Petroquímica y nación: una polémica nacional*, ponencia presentada en el Primer Congreso Nacional de Sociología del Trabajo, AMET, Guadalajara.
- BARBOSA, Fabio (2000), *Exploración y reservas de hidrocarburos en México*, UNAM, México.
- BENSUNSAN, Graciela (2000), *El modelo mexicano de regulación laboral*, UAM-Fundación Friedrich Ebert/FLACSO/Plaza y Valdés Editores, México.
- BUENO, Carmen (2000), *Globalización: una cuestión antropológica*, CIESAS/Miguel Angel Porrúa, México.
- DE LA GARZA, Enrique (1987), *Ascenso y crisis del Estado Social Autoritario. Estado y acumulación del capitalismo en México, 1940-1976*, COLMEX, México.
- _____ (1991), “Cultura y crisis del corporativismo en México” en Barros Horcasitas, José Luis *et al.* *Transición a la democracia y reforma del Estado en México*, FLACSO/Miguel Ángel Porrúa, México, pp. 237-268.
- _____ (1993), *Reestructuración productiva y respuesta sindical en México*, UAM/UNAM, México.
- _____ (1993b), “Reestructuración del corporativismo en México: siete tesis” en *El Cotidiano*, revista de la realidad mexicana actual, UAM-A, México, pp. 47-53.
- _____ (1998), “El concepto de economía y su transformación”, en De la Garza, Enrique (coord.), *Ciencia económica, transformación de conceptos*, UNAM/Siglo XXI, México, pp. 3-32.
- _____ (1998b) “Democracia, representatividad y legitimidad sindical” en *El Cotidiano*, revista de la realidad mexicana actual, UAM-A, México, pp. 6-12.
- _____ (2000), “Las teorías sobre la reestructuración productiva y América Latina”, en De la Garza, Enrique (coord.), *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*, UAM/Colmex/FLACSO/FCE, México.
- DÍAZ, Mariano (1994), *Modernización en la compañía Exploradora del Istmo S.A. de C.V. 1989-1993*, tesis profesional, Facultad de Sociología, UV, Xalapa.

- GABRIEL, Philipp (2005), *Pueblo de "Chico": Infierno Grande. Dominación corporativa y caciquismo sindical en Nanchital, Veracruz (1970-1990)*, tesis de Licenciatura en Sociología, UV, Xalapa.
- GARCÍA CANCLINI, Néstor (1990), *Culturas híbridas. Estrategias para entrar y salir de la modernidad*, Editorial Girjalbo, México.
- _____ (1996), "Políticas culturales e integración norteamericana: una perspectiva desde México", en García Canclini, Nestor (coord.), *Culturas en la globalización. América Latina-Europa-Estados Unidos: Libre comercio e integración*, Editorial Nueva Sociedad, México.
- GUILLÉN, Arturo (2000), *México hacia el siglo XXI. Crisis y modelo económico alternativo*, UAM/Plaza y Valdés Editores, México.
- GUTIERREZ, Roberto (1996), "La cultura política en México: teoría y análisis desde la sociología" en Krotz, Esteban (coord.), *El estudio de la cultura política en México* (perspectivas disciplinarias y actores políticos), Conaculta/CIESAS, México, pp. 39-72.
- HERMIDA, Ángel J. (1991), *La batalla por el petróleo en Veracruz, Gobierno del Estado de Veracruz*, Xalapa.
- HOPENHAYN, Martín (2001), *Repensar el trabajo. Historia, profusión y perspectivas de un concepto*, Editorial Norma, Buenos Aires.
- JOHNSON, Steven (2003), *Sistemas emergentes. O qué tienen en común hormigas, neuronas, ciudades y software*, FCE/Turner, México.
- KROTZ, Esteban (1991), "Viaje, trabajo de campo y conocimiento antropológico", en revista *Alteridades*, año 1, núm. 1, UAM-I, México, pp. 50-57.
- _____ (1993), "El concepto de cultura y la antropología mexicana: ¿una tensión permanente?", en Krotz, Esteban (coord.), *La cultura adjetivada. El concepto "cultura" en la antropología mexicana actual a través de sus adjetivaciones*, UAM-I, México, pp.13-31.
- _____ (1994), "Alteridad y pregunta antropológica" en revista *Alteridades*, año 4, núm. 8, UAM-I, México, pp. 5-11.
- _____ (1996), "Aproximaciones a la cultura política mexicana como fenómeno y como tema de estudio" en Krotz, Esteban (coord.), *El estudio de la cultura política en México* (perspectivas disciplinarias y actores políticos), Conaculta/CIESAS, México, pp. 11-35.
- LUHMANN, Niklas (1998), *Sociología del riesgo*, Triana Editores/UIA, México.
- _____ (1998b), *Sistemas sociales. Lineamientos para una teoría general*, Anthropos/Centro Editorial Javierano/UIA, México.

- MARTÍN-BARBERO, Jesús *et al.*(1999), “Cultura y globalización” en Martín-Barbero, Jesús, López de la Roche, Fabio y Jaramillo, Jaime Eduardo (editores), *Cultura y globalización*, Universidad Nacional de Colombia, Santa Fe de Bogotá.
- MELÉNDEZ, Juan y CRUZ, Miguel Ángel(1986), “La caída de Sergio Martínez. La extensión del sistema quinista a la sección 10 del STPRM (Minatitlán)”, en *Los sindicatos nacionales. Petroleros*, Editorial GY, México, p.p. 343-381.
- MORENO, Saúl (1992), *Modernización industrial y relaciones laborales en Pemex: 1983-1989*, tesis de Licenciatura en Sociología, UV, Xalapa.
- _____ (1995), *Representación social y estrategia en extrabajadores profesionistas de Pemex*, tesis de Maestría en Sociología del Trabajo, UAM-I, México.
- _____ (1998), “La virtud como defecto. Notas sobre el movimiento de técnicos y profesionistas de Pemex” en Guadarrama, Rocío (coord.), *Cultura y Trabajo en México. Estereotipos, prácticas y representaciones*, UAM/FES/JuanPablos, México, pp. 406-419.
- _____ (1998b), “Industria petrolera y cambio político en Minatitlán”, en revista *Transición en Veracruz. Debate y propuesta*, Centro de Estudios para la Transición Democrática, enero, Xalapa, pp. 36-40.
- _____ (1998c), *Interdisciplinarietà y complementariedad de las culturas obreras como culturas laborales*, ponencia presentada en el Segundo Congreso Nacional de Sociología del Trabajo. “El futuro del trabajo y los estudios laborales en México”, UV, Xalapa.
- _____ (2000), *Procesos de reestructuración productiva y política en una localidad petrolera del Istmo veracruzano: Nanchital 1988-2000*, ponencia presentada en el Primer Seminario de Investigación Científica y Tecnológica sobre el Istmo de Tehuantepec de los Estados de Oaxaca, Veracruz, Chiapas y Tabasco, CIESAS-Istmo, Tehuantepec, Oaxaca.
- _____ (2000b), *Culturas obreras en la estructuración de la sociedad. Elementos para el análisis de la cultura petrolera en el Istmo veracruzano*, tesina de Maestría en Ciencias Antropológicas, UAM-I, México.
- _____ (2001), *Trabajo/cultura y poder en el sur petrolero de México*, Ponencia Magistral presentada en el IX Encuentro Nacional de Estudiantes de Sociología. “Sociología: otra forma de ver el mundo”, UAJT, Villahermosa.
- _____ (2002), *Cultura, poder y trabajo en el sur petrolero veracruzano*, Ponencia presentada en el “Seminario de Investigación sobre el Istmo de Tehuantepec”, CIESAS-Golfo, Xalapa.

- _____ (2003), *La subordinación como modo de vida. Cultura y sindicalismo petrolero en el Golfo de México. Estudio de caso en Agua Dulce, Veracruz*, tesis doctoral en Ciencias Antropológicas, UAM-I, México.
- _____ (2003b), *Cultura política y cultura laboral en la creación de la sociedad civil en una localidad petrolera del sur veracruzano (1988-2000)*, ponencia presentada en el XXIV Congreso LASA 2003, Dallas, Texas.
- _____ (2004), *Sociedad civil y trabajo petrolero. Reclamos sociales de petroleros del sur veracruzano*, ponencia presentada en el XXV Congreso LASA 2004, Las Vegas, Nevada.
- OLVERA, Alberto (editor) (1999), *La sociedad civil: de la teoría a la realidad*, Colmex, México, pp. 11-82.
- PRÈVOT-SCHAPIRA, Marie France (1986), "Espacio petrolero y poder sindical en la costa del Golfo" en Padúa Jorge y Vanneph, Alex (compilador), *Poder local, poder regional*, Colmex, México, pp. 246-261.
- LIPSET, Seymour (1987), *El hombre político: las bases sociales de la política*, Tecnos, Buenos Aires.
- SCOTT, James C. (2000), *Los dominados y el arte de la resistencia. Discursos ocultos*, Editorial ERA, México.
- SHIELDS, David (2003), *Pemex: un futuro incierto*, Editorial Planeta, México.
- TEJERA, Héctor (1996), "Cultura política: democracia y autoritarismo en México" en *Nueva Antropología*, revista de ciencias sociales, núm. 50, Conaculta/INAH, México, pp. 11-21.
- _____ (1996b), "Introducción: Antropología y cultura política en México" Tejera, Héctor (coord.), *Antropología política. Enfoques contemporáneos*, INAH/Plaza y Valdés Editores, México, pp. 11-35.
- _____ (1998), "Cultura política, poder y racionalidad" en *Alteridades*, UAM-I, México, pp. 145-157.
- THOMPSON, Roberto (1988), *Explotación petrolera y problemática agraria en el Sureste de México: El caso del área petrolera de Reforma, noroeste de Chiapas y Tabasco Central, 1970-1980*, Centro de Investigaciones Ecológicas del Sureste, San Cristóbal de las Casas, Chiapas.
- TINKER; Miguel (s/f), *Campos petroleros, cultura empresarial y construcción de ciudadanía en Venezuela, mecanoescrito*, Pomona Collage, Calremont, California.
- URIBE, Manuel (1980), *El movimiento obrero petrolero en Minatitlán, 1908-1921*, tesis profesional, Facultad de Antropología, UV, Xalapa.

- _____ (2002), *Identidad étnica y mayordomías en zonas de alta concentración industrial. El caso de los nahuas, popolucas y zapotecos del Istmo veracruzano*, tesis doctoral en Historia y Estudios Regionales, UV, Xalapa.
- VARELA, Roberto (1996), “Los estudios recientes sobre ‘cultura política’ en la antropología social mexicana” en Krotz, Esteban (coord.), *El estudio de la cultura política en México* (perspectivas disciplinarias y actores po, “Cultura política” en Tejera, Héctor (coord.), *Antropología política. Enfoques contemporáneos*, INAH/Plaza y Valdés Editores, México, pp. 33-53.
- ZELIK, Ann (2003), *Regulation the Niger Delta and the Mexican Gulf: Corporate-Community, Partnership and the Disarticulation of Social Resistance, Paper Prepared for Tricampus on Contentious Politics*, Cornell University, Ithaca, Nueva York.
- _____ (2004), *Displacement, Territoriality and the Contestation of space in the Niger Delta and the Mexican Gulf, Paper Presented at the World Congreso of Rural Sociology*, Trondheim, Norway.
- _____ (2004b), *Re-regulation the Mexican Gulf: State Territoriality, Social Control and the Liberalization of México’s Petroleum Industry*, Paper Presented at the LASA 2004 Congress, Las Vegas, Nevada.

Saúl Horacio Moreno Andrade: doctor en Ciencias Antropológicas por la Universidad Autónoma Metropolitana. Profesor-investigador del Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, miembro de la Asociación Mexicana de Estudios del Trabajo y del Sistema Nacional de Investigadores desde 2005. saulhoracio@latinmail.com

LOS OBREROS NICARAGÜENSES EN LA MAQUILA

Natacha Borgeaud Garciandía

Resumen

El presente artículo se basa en una investigación que se está realizando en Managua, Nicaragua, con obreros de maquilas de confección, la cual tiene como propósito destacar algunos elementos de construcción de la subjetividad que se presentan en la percepción que el trabajador comparte de su historia, incluyendo su historia laboral.

Al tratarse de situaciones de gran precariedad e inseguridad laboral, estos elementos aparecen con mayor visibilidad. Permiten subrayar la importancia de enfocar el trabajador para ver, interpretar, y entender su relación con el trabajo. La introducción contiene y desarrolla la idea central que es retomada en cada una de las tres figuras obreras que componen el desarrollo del texto.

Abstract

The basis of the following work is the research that is being carried out in Managua, Nicaragua, among workers (mostly women) from “maquiladoras” of the clothing industry. The main purpose of this article is to bring out some developments in relation with the elaboration of the subjectivity related to the worker’s perception of his own life and his professional trajectory as part of it.

It is plain that those situations are highly precarious, mostly because of the instability and insecurity threatening the workers’ jobs, making them appear with utmost visibility. They help to stress the importance of giving tongue to the worker in order for us to face, interpret and understand his relation with his work. The introduction contains and develops the driving concept that can be found in three workers’ figures composing the text exposition.

Trabajo, Año 2, No. 3, julio-diciembre de 2006 (tercera época)

Résumé

L'article présenté découle d'une recherche menée à Managua, au Nicaragua, avec des ouvriers et des ouvrières d'usines textiles de sous-traitance internationale. Il fait part d'une volonté de détecter des éléments participant de constructions subjectives ; constructions repensées à partir des perceptions que les travailleurs ont de leur histoire, notamment de leur histoire professionnelle. Ces éléments sont d'autant plus visibles qu'il s'agit de situations particulièrement précaires où domine l'insécurité au travail. Ils permettent, entre autres, de souligner l'importance de porter son regard sur la personne du travailleur afin de percevoir, d'interpréter et de parvenir à une compréhension de la relation qui le lie à son travail. L'introduction présente et développe l'idée centrale, reprise à son tour dans chacune des trois figures ouvrières qui composent le corps du texte.

Introducción

Este artículo se basa en una investigación cuyo trabajo de campo se inserta entre personas trabajadoras de las maquilas de la zona franca Las Mercedes en Managua, Nicaragua.¹ Estas maquilas se multiplicaron desde hace 15 años, principalmente dirigida a la industria de la maquila textil² que requiere inversión, poca infraestructura, tecnología y mano de obra no calificada (cuya calificación no es "legalmente" reconocida). Nicaragua conoce una alta tasa de desempleo que según las fuentes varía entre 40 y 80%. En todo caso aparece como una fuente de empleos indispensable, aún más para el sector de la población menos formado. En 2005, ofrecía 75 mil empleos directos (o sea diez veces más que en 1995 y 75 veces más que en el 1992).³ Las Mercedes cuenta con veinte empresas, y más de 33 mil empleos, de los cuales los dos tercios son ocupados por mujeres y más de un tercio por hombres.⁴ La totalidad de las exportaciones salen a los Estados Unidos. Los beneficios fiscales que el régimen de las zonas francas otorgan a los inversionistas son muy importantes y, en acuerdo con la Organización Mundial del Comercio, fueron extendidos a 15 años más de lo acordado con el resto de los países.

De modo general⁵ las condiciones de trabajo son muy duras y precarias. Se traducen, para los obreros, en términos de presión y de coacción que

¹ Las entrevistas fueron realizadas entre setiembre de 2002 y mayo de 2004.

² En un 90% según la corporación de Zonas Francas (czf.com.ni).

³ *Ibid.*

⁴ *Ibid.*

⁵ Obviamente estas condiciones varían con las empresas, su historia, su origen... Respecto a las condiciones de trabajo, se puede consultar el artículo de Yanina Turcios Gómez (2002),

interactúan, a nivel individual y colectivo, con valores, historias, etc. Las horas extras son obligatorias, el trato es a menudo humillante (físico y moralmente), la amenaza de despido omnipresente, los movimientos severamente controlados. En pocas palabras, pueden llegar a ser extremadamente debilitadoras y desestructurantes para la persona trabajadora. Generalmente un puesto en una empresa maquilera dura de pocos meses a muy pocos años, lapso en que el trabajador puede ser despedido, irse por un problema o por aburrimiento —como suele suceder—. Muchas son las trabajadoras madres solteras y sostén económico de su familia. Suelen sentir que el costo de este tipo de trabajo le cae a los hijos que no llegan a cuidar “como deberían”. Ellas mismas trabajan de ocho a 14 horas diarias, a menudo imprevisibles ya que la empresa decide de sus “extras”, lo que hace más difícil una vida privada estable o limita las posibilidades de crearla. El impacto del trabajo sobre la vida privada y el ser mismo es innegable, y varía con los individuos.

Nuestra voluntad es, a través del presente artículo, reflexionar acerca de cómo se estructura la subjetividad en torno al trabajo, tomando en cuenta no solamente el contenido de entrevistas sino también la entrevista en sí —la puesta en palabra como objetivación— como partícipe de esta estructuración.⁶

En la maquila el trabajador es reducido a su función productora. Si ésta no es reconocida y considerada, tiene que ser cumplida y poco importa quién cumple con ella. Del trabajador tan sólo importa su actividad, su actividad “formal”, ya que la inteligencia que debe movilizar para cumplir con su trabajo es también negada. Que los individuos no sean reconocidos como tales no le impide a la empresa organizar un arsenal represivo que afecta no sólo al individuo en su función productiva (en el caso de que esto fuera posible) sino al ser propiamente humano (mantenerlo en un estado de inseguridad, forzarlo a actuar en contra de sus principios morales cuando, por ejemplo, se ve obligado a participar del aislamiento represivo de un compañero, humillarlo públicamente con “regañadas grandes” que recuerdan la autoridad paterna o con insultos, negarlo hasta en su rol de trabajador, inútil e incapaz de realizar su operación, etc.). Sin ahondar en

socióloga cuyo trabajo de campo incluye una experiencia laboral en la maquila textil o, desde una perspectiva de género, Natacha Borgeaud Garciandía (2006).

⁶ Sin dejar de tomar en cuenta la influencia que puede tener la persona que realiza la investigación por sus propias características, ideas, formas de ser. Sobre el interés de otorgarle toda su importancia a las percepciones como herramienta y como objeto de análisis, se puede consultar a Jean-François Laé y Numa Maruard (1995).

preguntarse si se trata de un sistema deliberadamente así pensado, importa subrayar la contradicción entre lo que reconoce formalmente la empresa en el trabajador, su operación (el trabajador reducido a su operación), y su necesidad —no reconocida— de poder contar con lo propiamente humano del trabajador: la inteligencia que moviliza todo lo que conlleva su actividad en términos de producción, de resolver problemas, de relaciones, o sentimientos como la solidaridad o la responsabilidad (que alcanzan cierta visibilidad no como tales sino a través de las sanciones que esperan el trabajador que no cumple cuando cumplir se hace posible al activar tales valores).

Lo importante aquí no es tanto insistir en las condiciones terribles e inaceptables de trabajo que llevarían a presentar y reducir el trabajador en un papel de víctima, dejando de lado la complejidad de la relación entre el trabajador y su trabajo. Las condiciones de trabajo en las maquilas como las experiencias de los trabajadores permiten realzar rasgos de esta complejidad.

Hablamos del trabajo como la actividad, como el lugar donde se desarrolla tal actividad, como concepción, como espacio de vida social donde experimentarse cotidianamente como ser social, que participa de la constitución del individuo, de creación, de recreación y de reconocimiento propios. Estas facetas están íntimamente imbricadas y así deben ser entendidas ya que el intento por aislarlas, aún para ver con mayor claridad, equivaldría a descuartizar un “conjunto” cuyas partes se viven en relación a las otras. Dicho de otra manera, y a modo de ejemplo, no se puede separar la insatisfacción de no ser reconocido como trabajador de la importancia otorgada a las relaciones interpersonales en el lugar del trabajo.

Asimismo, el trabajo integra gran parte de lo que cada individuo moviliza para darle coherencia y un sentido identificable a su presencia. En las entrevistas con los trabajadores aparece claramente la necesidad de dar elementos que aparecen como indispensables para que el interlocutor (el investigador) pueda entender el discurso con la misma coherencia que aquélla que le da el entrevistado. Así, muchas veces, y a pesar de que las personas sepan que mi presencia en su casa se debe a que trabajan en las maquilas, me hablan insistentemente de ellas mismas y de su vida antes de abordar el trabajo. Si bien este punto parece particularmente importante y si bien es esencial para todo estudio que plantea el tema de la subjetividad, aquí nos detendremos en el aspecto artificialmente delimitado de la relación entre la persona y su trabajo.

La maquila es un lugar de profunda inestabilidad, desestructurante, de opresión manifiesta y también sutil. Las condiciones que ofrece son como para perder la cabeza, pero los trabajadores no se pueden volver locos ni

escarparse fácilmente de esta situación. La idea general se basa en la necesidad de “estar ‘bien’ con uno mismo”, es decir, poder verse y aceptarse en una situación determinada, que el trabajo lo impida o lo permita, abra posibilidades o las cierra. Cada persona, con su historia, sus ideas, su forma de ser, con más o menos facilidad busca construir, para sí como para los demás, una coherencia entre sí y su presencia en el trabajo. La construcción de esta coherencia integra y excede la valorización de su trabajo, la satisfacción de cumplir bien con él o de percibir un sueldo. Si bien estos aspectos son muy importantes, integran el trabajo como “lugar” donde se juega constantemente el desafío de no traicionarse. En eso, y a través de múltiples entradas, el trabajo se vuelve central para las personas trabajadoras entrevistadas.

En el caso estudiado, la situación de trabajo en la maquila, por su precariedad, sus condiciones (físicas pero sobretodo humanas) y la negación absoluta del trabajador, hace particularmente difícil la construcción y la preservación de esta coherencia, mientras se hace más necesaria aún la idea o convicción generalizada de que no existen alternativas a la maquila como fuente de empleo. Las contradicciones entre la necesidad de preservar una imagen aceptable de sí y las condiciones objetivas en las cuales se encuentran insertos los trabajadores son múltiples y muy reales. Hay que construir una coherencia en un lugar que no lo permite, las trabas son numerosas y las posibilidades de salir de estos muros casi nulas. No queda otra que adueñarse, rediseñar, convertir o tapar estas contradicciones. El costo de este trabajo permanente de tenue ajuste (real o por lo menos percibido como tal) con la realidad que evidencian estas contradicciones puede llegar a tener un costo muy alto para el trabajador. Construirlo es costoso, permitir una brecha es darle paso a la quiebra del frágil edificio.

El intento por preservar el autorespeto, por adueñarse un camino personal propio manteniendo su entereza, es particularmente vital en situaciones de adversidad y de impunidad. Los entrevistados, ni héroes ni víctimas, quieren contarme la historia coherente de un ser coherente. La puesta en palabras (que es un modo de objetivación, de prueba de afirmación de sí) integra, así como pone a luz, la estrategia de constitución de la coherencia a pesar de las contradicciones. A la vez esto implica que haya sido posible resolver (rediseñando, tapando...) estas contradicciones. De lo contrario, la objetivación evidencia la fisura entre uno (la imagen que necesita tener de sí) y la realidad. La herida impudicamente expuesta se vuelve insostenible y el ejercicio de puesta en palabra imposible. De no ser el caso se hace más o menos necesario recurrir a estrategias (en los hechos y en el discurso) para esquivar las contradicciones.

A continuación se presentan tres figuras elegidas entre 35 entrevistados más por una cuestión de etapa propia del trabajo de tesis que dé “representatividad”.

Se ha intentado identificar (e interpretar) formas de relacionarse al trabajo a través de la búsqueda por mantener una imagen de integridad para con uno mismo. De este modo, hemos organizado la exposición siguiendo las tres figuras que se introducen a continuación.

Carolina era estudiante en derecho. Una crisis financiera familiar la llevó a trabajar en la maquila. Habla poco del trabajo concreto que tiene que realizar, evita toda identificación real con su trabajo como actividad o como lugar. Carolina sigue percibiéndose —quiere percibirse— como una estudiante que tan sólo puede estar ahí “por accidente”. No por eso, sin embargo, está fuera del mundo de la empresa (las llamadas esferas no alcanzan para compensarse cuando se pasan 12 horas del día en un trabajo, trabajo como experiencia social caracterizada por la situación de opresión e iniquidad. Se vive en el trabajo. Se vive el trabajo). Carolina, por sus estudios y la trayectoria de su padre, sintió que podía “ser útil”, aportar y finalmente encontrarle una razón a su presencia, pasando por su integración a un sindicato de trabajadores. La represión es fuerte pero Carolina puede resistir: se ubica al margen de la fábrica (a través de su forma de hablar teatralizada, del desdén que exhibe hacia los empresarios, del contenido de su discurso) y encontró cómo construir un espacio donde reconocerse en el trabajo a través de valores que puede defender, aun fuera del sindicato.

De “buena obrera” Ilsa pasó a ser supervisora. Su voluntad de ser buena supervisora supone cumplir con las órdenes pero no caer en el maltrato a las obreras que le imponen, sin embargo los chinos,⁷ a pesar de las órdenes, logran mantener este frágil equilibrio, pero éste implica la participación activa de los obreros (¿acaso les queda otra?). Por un lado, si las cosas salen mal es porque los obreros “no quieren ayudar”. Por otro, a pesar del peso real de las responsabilidades que tiene, no es, para la empresa, más que una ficha que se mantiene sobre el tablero. Por (para y por culpa de) el trabajo, Ilsa fue abandonando lo suyo (estudios, vida amorosa, perspectivas futuras). Todo lo que dice es importante pero también porque realza todo lo no dicho; como si su forma de hablar fuera antes que nada una forma de callar; como si fuera una condición para poder reconocerse en este lugar que le da mucho menos de lo que le quita, pero donde debe/puede forjarse una imagen de sí respecto a los demás y respecto a ella misma.

⁷ Término comúnmente usado por los nicaragüenses para designar a los taiwaneses y a los coreanos.

Anselmo es operario en una empresa estadounidense. Tras haber vivido unos diez años en Costa Rica donde tenía un buen trabajo, volvió a Nicaragua y fue a parar en la maquila donde visiblemente no logra— ya que no le permite— encontrar su lugar ni resolver su situación que parece sumamente precaria y debilitadora tanto en el aspecto laboral como en su vida privada. Para contarme su historia (para contarse su historia), se apoya en una visión individualista del hombre, por definición trabajador, responsable por su situación, y que “siempre puede, si quiere”. Poco a poco este discurso se enfrenta a las contradicciones que le oponen la realidad. Antes de quedar desarmado frente a su situación y a la imposibilidad de mantener su posición, Anselmo suspende definitivamente la entrevista.

Carolina, sindicalista y compañera

Carolina es una chica de 21 años, vive con su padre y con su hija de 4 años en un barrio “bueno” de Managua. Hace un año y medio que trabaja en una empresa coreana, es sindicalista, secretaria de Actas y Acuerdos en un sindicato de trabajadores de la Central Sandinista de los Trabajadores (CST). Como todos los miembros del sindicato, sufre de persecuciones por parte de la empresa que intenta deshacerse de ella. Carolina estudiaba derecho en una universidad privada, tuvo que abandonar sus estudios cuando le cortaron la beca en represalia al padre, también sindicalista, que se quedó sin trabajo en el Ministerio de la Educación. Esta nueva situación económica, muy precaria, la llevó a la maquila para ayudar al sustento doméstico. Es su primer empleo “real”.

Puestas en escena

Lo primero que llama la atención en el discurso de Carolina es su tono vivo, colorido, rítmico. Durante más de dos horas y media su historia va transformándose en sucesivas y dinámicas puestas en escena, entrecortadas por risas, con sus personajes, su decorado, su trama, su dramatización (que también es desdramatización de las situaciones reales), sus réplicas. Esta forma de ir presentando su historia no es anecdótica como manera de ponerse ella misma en escena y verse/presentarse como por fuera de su propia historia. Sin embargo, sí permite avanzar hipótesis respecto a los temas abordados más singularmente a la manera en que presenta su trabajo en la maquila y en que se presenta en su trabajo. De entrada, Carolina

presenta dos grandes identificaciones⁸ —sindicalista y estudiante— que se cruzarán con los principales valores que realza, la solidaridad y el compañerismo. Estas identificaciones estarán muy presentes durante la primera mitad de la entrevista, cuando habla por sobretodo de su trabajo; se mantendrán al margen cuando desarrolla historias no laborales, a diferencia de sus valores (compañerismo, solidaridad) que siguen muy presentes, abarcando su vida sin detenerse a las fronteras de las maquilas.

Podríamos detenernos en las historias cuyo escenario es el trabajo, sin embargo, este corte puede ser considerado como arbitrario porque ya sea dentro o fuera del trabajo, visiblemente Carolina quiere compartir y siente placer en compartir diversas escenas de su vida que le permiten subrayar su gracia en situaciones de complicidad con su padre, de amistad con sus amigos, de solidaridad, de independencia para con los hombres, de implacabilidad en situaciones injustas, de responsabilidad o de fragilidad en lo más sensible. El trabajo, como la casa o los amigos, son “lugares” donde experimenta su forma de ser —o la que presenta—; en el trabajo es el imprescindible desafío de poder ser ella misma ahí, poder reconocerse en este lugar en principio ajeno pero en el cual de hecho está todo el día de todos los días y por un tiempo indeterminado.

Ellos/nosotros

Aún sin tener perspectivas de cambio, la maquila es siempre presentada como un trabajo pasajero, casi como un error en su historia, un error que no puede perdurar, a la vez que la piensa de manera más global reapropiándose de la idea general de la maquila como mal necesario: “La verdad es que yo sé que la zona franca es posibilidad de trabajo para los Nicas ahorita que estamos en esta situación económica en este país. Pero también es nuestro martirio, las zonas francas son nuestro martirio”. Las maquilas son ellos, ellos son los chinos (coreanos, taiwaneses), los gringos, los extranjeros. Ellos se distinguen claramente de nosotros y así tiene que ser, una posición intermedia es muy mal vista. Ellos son los que se aprovechan de la situación del país y de los nicaragüenses, son los que explotan, maltratan, ultrajan, violan los derechos tanto humanos como laborales. Ellos son los

⁸ “Soy Carolina X..., trabajo en la empresa XX, soy sindicalista [...] Estudio licenciatura en derecho en la Universidad. Actualmente llevo el cuarto año. Pero debido a problemas económicos, me he retirado de mi carrera... por un semestre. Pero sí manejo bien lo que son asuntos laborales y por eso es que decidí meterme a la lucha sindical para ayudar a los trabajadores”.

extranjeros así como la jerarquía; pertenencia nacional y puesto jerárquico se entrecruzan como lo veremos con otro ejemplo.

La burla

Ellos son caricaturizados muy comúnmente por su forma de hablar el Español y sus imitaciones suscitan con cada trabajador inmediatas risas (“Mucho caballo —así nos hacía—, ustedes mucho caballo, como no sabe, explico muchas veces, como no saben”). La risa, la burla permiten compartir situaciones humillantes y dolorosas desdramatizándolas.⁹ Son muy presentes en las entrevistas, en particular cuando se trata de las relaciones con ese otro que son los gerentes de las empresas y sus séquitos.¹⁰ Esta forma de presentar humillaciones no quita sino que subraya la ofensa que tiene como blancos tanto la persona que trabaja como la realización o el resultado de su trabajo, ambos muy desestabilizadores. Ellos son también los que no responden a pautas morales evidentes, compartidas —entendibles— por toda persona sensata y por ende por nosotros. Estas pautas son la dignidad y el respeto a las que debería tener derecho todo ser humano, y aparecen invariablemente en este juego entre nosotros y ellos que presentan los entrevistados. Por esta razón parece doblemente insoportable cuando un Nicaragüense se comporta de la misma forma. Es severamente juzgado como traicionero, por ser “Nica, como nosotros” además de deber conocer “desde adentro” la difícil situación de los nicaragüenses. Ellos son también de cierta forma palpables, reales, visibles. Son las maquilas, las zonas francas, las gerencias, en cuanto que los dueños lejanos (“ellos no saben lo que pasa aquí, cómo nos tratan”); el proceso de globalización aparece muy ocasionalmente, por no decir nunca. Esto difiere de otras situaciones de maquilas cuyos trabajadores se sienten orgullosos de participar de la fabricación de productos que recorren el mundo.¹¹

⁹ Los trabajadores son revisados hasta 4 veces por día para vigilar que o se lleven nada de la empresa o, según otra lectura, para mantener un sentimiento de sujeción continua. Las palabras de Carolina reflejan el rol de la burla —inclusive de la burla con connotación sexual— entre los trabajadores sometidos a este examen corporal, burlas que permiten desviar la humillación colectivamente e incomodar al/a la que revisa: “Sí. A cada rato nos revisan. Nos revisan a hombres y a mujeres y toditos nos manosean así entonces las otras señoras ‘¡Ya no tengo pistolas en las piernas porque ya me las tienen arrancadas de tanto que me tocan!’”, dicen, y otras mujeres: ‘¡ya me tocaron hasta la chicha!’ (se ríe). Y si son los varones ‘Y ay, ya me vas a tocar todo —a los que revisan— cuidado que sos cochón!’. Así.”

¹⁰ A la burla Carolina le suma la provocación, así una anécdota acerca de una toallita higiénica que los supervisores confunden con tela robada de la empresa, le permite agudizar la ridiculez que les presta, así como reafirmar su propia mirada, que presenta distante y crítica.

¹¹ Como en el caso de las obreras presentadas por Beatriz Castilla (2004).

Ellos/Yo

¿Una interpretación de la pertenencia sindical de Carolina? En situaciones conflictivas la dicotomía ellos/nosotros puede tornarse un ellos/yo (aunque los problemas más comunes generalmente son entre una trabajadora y el/la supervisora X). Carolina, por ser ella misma representante de un conjunto de personas (el sindicato, los trabajadores), muestra bien la personalización de la relación con los representantes de la empresa coreana y su correlativa afirmación como un personaje no despreciable de esa escena. Un personaje con principios morales, que no cede al chantaje.

Ellos ahí miraron... que tenía una personería jurídica... Entonces no me pudieron despedir. Pero después de eso comenzó la persecución en contra mía [...] Ellos a cada rato están violando mis derechos, mi fuero sindical, porque me cambian y me cambian de operación [...] Ellos mismos, de la empresa, me ofreció con otro sindicalista... de la patronal... que “me podían dar una ayuda económica pero que yo renunciara”. Entonces yo le mandé a decir: “los principios morales que me inculcó mi padre nunca los voy a vender por cinco mil pesos ni por nada. El día que yo me quiera ir de esta empresa, me voy a ir por mi voluntad... por mucha necesidad que en ese tiempo tenía... no voy a jugarles sucio a tanta gente que me ha apoyado y respaldado... No me voy a vender ...Entonces por eso ellos miran que soy una persona dura y ellos piensan que nunca voy a dejar la empresa, entonces quieren buscar cómo sacarme, cómo hacerme trampas para que yo me vaya.

La represión fue haciéndose más clara, personalizada y plurifacética. Carolina tiene que poder sentir miedo fuera de la empresa (miedo de ser atacada como su compañera G.); soledad e inutilidad dentro de la empresa. Así “me tienen sentada en una máquina y no me pasan bultos para que yo haga mi operación. Ellos dicen de que no hay trabajo para mí. Y en realidad hay trabajo. Prefieren que yo esté sentada y ganar sólo el básico al día... y que yo esté ahí sentada sin hacer nada con tal que yo no haga producción”.

Quienes le imponen esto saben que peor que estar trabajando ahí es estar ahí sin poder trabajar y ser así testigo, situación a la larga insoportable, de su propia inutilidad. Eso muestra, así como también lo veremos con Ilsa, que si los empresarios por un lado reducen al trabajador a su trabajo, saben que trabajar implica mucho más que efectuar gestos; cuando usan o quieren reprimir un trabajador se apoyan en cuán importante es participar, aportar de uno en el trabajo, como actividad, movimientos, tejido de relaciones, espacio social. Este doble lenguaje no es contradictorio sino funcional y útil. La violencia personalizada experimentada por los miembros de sindicatos de trabajadores es menos difusa que la que se vive

cotidianamente en las empresas. Se aparenta a una forma de persecución cuya razón conoce el sindicalista, sabe a qué se debe (cabe no descartar que tan importante es saber que existe una razón y que el derecho “ético” —a falta de no ser concretizado en los hechos— está en favor de uno) y puede contar con la lectura que tiene su central sindical de los hechos. Tal represión (o, en el ejemplo de Ilesia, la obligación de cumplir con órdenes moralmente condenadas), plurifacética, puede llegar a ser destructora para el ser mismo del trabajador. Puede alejar los efectos de tal desestabilización intentando reconocerlos, objetivarlos, darles un significado, apoyarse en el frágil control que puede —o no— tener sobre la situación... el tiempo de encontrar cómo posicionarse o dejar de posicionarse (renunciar). Carolina se apoya en un discurso comprometido con la causa, con sus propios principios, se dice luchadora, se muestra dura e inflexible para con la gerencia, denuncia su actitud, y aguanta. Más generalmente su pertenencia al sindicato parece como un salvavidas que preservaría una “razón de estar” en la empresa, de ocupar, de participar del espacio de trabajo como tejido de relaciones sociales, (además del compañerismo, como lo veremos), reconocida mal o bien por sus compañeros de trabajo sobre los que apoya su sentido del deber. Carolina se adueñó de un lenguaje politizado y “sindical”, debe defenderse y pelear día tras día, lo hace por defender a los trabajadores y la empresa se lo cobra al precio más alto. La sinceridad de Carolina no parece cuestionable pero el papel mayor con el que cumple la pertenencia al sindicato tiene que ver con que le ofrece un lugar que ocupar y un rol con el que cumplir. Aún sin identificarse con el lugar, Carolina busca, y necesita encontrar, cómo “estar” dentro de la empresa donde pasa mucho tiempo y sobretodo no puede extraerse de la realidad de su presencia. Mal o bien, ella tiene que poder estar. Así, cuando se le presentará la oportunidad de irse por razones personales y percibidas como legítimas, se irá de un día para el otro, sin preparar su reemplazo (como dijo querer hacerlo) y no volverá a hablar casi de esta experiencia sindical sino de las amigas que dejó en la maquila.

Entre nosotros y ellos

El gobierno. Las maquilas son una posibilidad de trabajo pero son nuestro martirio, explica Carolina como todos los trabajadores. Si son algo bueno, es porque aportan un trabajo que sin ellas no existe. Rápidamente la pregunta se transforma: ¿Qué haríamos sin ellas? Esta situación real (quizás no tan irreversible como lo parece) de dependencia, de ausencia de alternativa, parece estructurar los parámetros entre los cuales se puede

pensar su presencia necesaria, el trato, las injusticias, el gobierno, las acciones y actitudes de los trabajadores. Si Carolina encuentra motivos familiares y personales a su presencia en las maquilas¹², también comparte y recrea una situación general nacional exterior a su voluntad que ya no se limita a lo personal eventualmente más controlable. Los trabajadores, los nicaragüenses están metidos en una situación que tan sólo pueden intentar soportar de la mejor manera posible:

Fui para allá porque nosotros aquí los jóvenes no tenemos oportunidad de trabajo en este país... y podemos ser muy preparados y haber estudiado lo que vos querrás, pero no hay trabajo en Nicaragua, ya no hay oportunidad para nosotros, para los jóvenes como para tanta gente mayor. [...] Entonces ¿qué recursos tenemos nosotros? No encontrás trabajo y mirá la situación económica: ir a buscar empleo en la zona franca, sabiendo de que tal vez tenemos un conocimiento y tenemos estudios pero no queda sino ir a buscar trabajo en la zona franca.

La situación económica tiene como característica aparecer como particularmente inalcanzable y como explicación y legitimación privilegiadas a la presencia de las maquilas como fuente importante, imprescindible, de trabajo. Es por la economía que ellos están aquí. Sin embargo podemos encontrar otra gran “abstracción” responsable de esta situación. Además de la economía aparece lo político, que se materializa en los dirigentes políticos, probablemente reforzado por escándalos políticos importantes de los últimos años. Las personas que hacen hincapié en este aspecto son las de más edad y/o las que tienen cierta sensibilidad sandinista y para las cuales el Estado, protector, debería ejercer una función central más fuerte. Estas personas subrayan particularmente la falta absoluta de preocupación y de interés del gobierno para con los trabajadores (“no les importa”, “solo piensan en ellos mismos, en enriquecerse”). De ahí resalta la necesaria connivencia con los extranjeros,¹³ como lo plantea Carolina: “Entonces, te lo digo sinceramente como persona, a veces me pongo a pensar...¿Porqué nuestro propio gobierno es el que nos hace el daño? En vez de que nos cuide a nosotros, más bien ellos se ponen de acuerdo y siempre le dan la razón a los extranjeros más a los taiwaneses, porque el gobierno, como hay intereses de por medio, me imagino que hay dinero, por eso a ellos les vale lo que nos hagan a nosotros”. La ausencia de alternativa, de raíces

¹² “Yo fui a buscar trabajo porque me cortaron la beca de los estudios y porque tenía que buscar que ayudar en mi casa porque ya la situación económica estaba bastante crítica”.

¹³ Muy comúnmente compartida a través de múltiples historias de acuerdos entre los agentes del Ministerio del Trabajo y los representantes de las empresas que desacreditaron totalmente al ente estatal con sus supuestas funciones de defensa de los trabajadores.

económicas, sobrepasa al gobierno propiamente dicho pero éste tiene una responsabilidad como representante de los nicaragüenses frente a los extranjeros. La connivencia y la corrupción, que hayan existido o no, son altamente reprobadas por los trabajadores que condenan este descuido, este abandono. El gobierno materializa en parte la ausencia de alternativa que evidencia la necesaria presencia de las maquilas. Hay un desliz de lo político a lo moral individual: de “ciudadanos”, pasaron a ser “abundante mano de obra, joven y altamente productiva... que ha demostrado su alta disposición al trabajo, incluso caminando grandes distancias”,¹⁴ ventaja comparativa, buenos trabajadores con alta conciencia de su responsabilidad laboral, que responden —¡que deben responder!— al trabajo maquilero.

El gobierno aparece como lo suficientemente cercano para ser pensado y condenado, y lejano para que no se le pueda pedir rendir cuentas. Como en el caso de las represalias por parte de la empresa, pensar el gobierno de esta manera ofrece cierta sensación de control o de lucidez frente a la sujeción. Carolina así introduce las pautas morales que le permitieron no ceder al chantaje cuya ausencia brinda una explicación de la situación: “Nosotros los propios Nicas nos afectamos con la misma economía, porque somos comprados. Si hubiera gente que tuviera... ¿cómo te explico?... dignidad, que tuviera orgullo, que tuviera principios, personas así, te digo que el país fuera de otra forma. Por ejemplo...”

Carolina, antes que nada compañera

A lo largo de la entrevista, cuando habla de sí misma en el trabajo, Carolina insiste, a través de cuentos coloridos, puestas en escenas y anécdotas, en ser buena compañera y amiga, solidaria y también traviesa. Estos cuentos no aparecen exclusivamente en el ámbito del trabajo sino que aparecen reiteradamente a lo largo de la entrevista, cuando habla prolongadamente de sus amigos del barrio, de su infancia, de sus compañeros de trabajo dentro y fuera de la empresa. Así también se ha presentado ante mí, en el momento de la entrevista y en sucesiva ocasiones. Es importante para ella mantener esta imagen suya, más allá de las fronteras de la Zona Franca, y gran parte de la presentación que hace de su trabajo la dedica a sus relaciones amistosas y a poner en escena estos valores tan importantes para ella. Puede pensarse que así compensa la falta de reconocimiento de su trabajo concreto como de su persona por parte de la empresa a través del reconocimiento que le brindan compañeros en el espacio del trabajo.

¹⁴ czf.com.ni

Cabe destacar que este reconocimiento, que bien podría pasar por ser percibida como buena trabajadora, es, en el caso de Carolina, mucho más estructurante al apuntar su persona.

Carolina es solidaria y comprensiva, más allá de lo que es estrictamente prohibido por la empresa —como levantarse de su asiento para dar una mano:

Si cuando hay una compañera o un compañero que no puede entonces yo me levanto de mi máquina y me siento y le digo así: Es esto, mirá, vas a pasarlo por aquí y después por aquí, para que no te equivoqués”. O ellos me llaman Carol, Carol, ¿Qué pasó?, Vení, ven, no puedo, no puedo, ya estoy aburrido, no entiendo, mejor me voy a ir para mi casa... entonces yo los aconsejo, les digo Mirá, sabés una cosa, nunca digás que no podés, ¡sí se puede! Tené paciencia y vas a aprender.

¿Pequeña burla, pequeño apoderamiento de un espacio propio dentro de la planta como lugar de dominación y de arbitrariedad? Carolina y sus amigos “somos bandidos” y cuenta con evidente placer, mucha risa y profusos detalles las mil y una manera de engañar la vigilancia de los jefes extranjeros.¹⁵ Es muy probable que los jefes sepan de estas prácticas¹⁶ pero lo más importante es no ser visto. El juego es colectivo, los riesgos son sabidos y la “negligencia” de uno puede abarcar a todos. Es un momento de emulsión, de tensión, se rompe la monotonía a la vez que el trabajo tiene que continuar para que las apariencias sigan “normales”. Carolina participa plenamente de estas actividades:¹⁷ estos cuentos son contados de manera dinámica, visual, salpicados por risas y onomatopeyas (ahí lo batimos, ouin-ouin-ouin y metemos hielo, quebramos hielo con los desarmadores clan-clan-clan), con mucho placer. El placer del juego

¹⁵ Engañar la vigilancia, no ser visto durante el acto reprobable, que va de traer y comerse una galletita (práctica muy corriente entre todos los trabajadores que además de engañar la vigilancia de los jefes, tienen que engañar el hambre), preparar café, hasta entrar con alimentos más voluminosos que serán preparados en las calderas de la fábrica o artículos para vender.

¹⁶ Resulta interesante este ejemplo: los *walkman* son estrictamente prohibidos en las empresas. Es difícil o se requiere bastante astucia para pasar las revisiones corporales en la puerta de la empresa. Pero una vez adentro, los trabajadores escuchan la música trabajando sin esconderse de los jefes y sin que éstos últimos los molesten.

¹⁷ “Un día queríamos comer tortilla con cuajada y los amigos... también trabajan amigos, que más amigos son dos que son S. y V. —quedamos así: ¡jálala! Reunamos dinero y mañana traigamos tal cosa, entonces sale la cuenta... salía 3C\$ por cabeza para traer todo eso, entonces ellos metieron las tortillas y la otra compañera metió las cuajadas... ellos se amarran las tortillas con cinta a las piernas (se ríe) y nosotras nos metemos aquí las cuajadas (pecho) y inventamos cosas para que no nos toquen todo... “¡Que me molesta que estas chavalas son así!”... la señora, la guarda que revisa, cree que venimos peleando entonces sólo nos hace así y ya pasamos con las cosas (se ríe)”.

también se debe a que es una experiencia de vida colectiva donde hay que tomar en cuenta los otros, donde se comparte confianza, ingeniosidad y una inteligencia en común que permite evitar sanciones. Cada nueva idea requiere poner cuerpos y mentes en inteligencia: el trabajo que coacciona, el trabajo que implica a su vez el desarrollo de un sinfín de estrategias mentales y corporales, son también parte del trabajo¹⁸. El desafío, compartido, no es únicamente para con los jefes sino para con uno mismo; los riesgos corridos existen y pueden llegar a ser graves pero el riesgo adquiere una función diferente cuando su toma es decidida, y más aún cuando su apropiación es colectiva.

En sus historias, Carolina juega el papel principal sin restarle importancia a otros personajes. Su cotidiano, las peleas con su padre, los juegos con sus compañeros son transformados en escenas cómicas en las cuales reinventa los diálogos, recrea el espacio, atribuye roles. Aquí no importa saber cuán real es todo esto sino que es lo que ella quiere transmitir de su persona, como si las puestas en escena le permitieran subrayar aspectos de su personalidad que valoriza. El trabajo es un lugar donde experimenta, por ejemplo, la solidaridad y el compañerismo, así como su propio ser en un espacio de dominación. La pertenencia al sindicato le permite adquirir una visibilidad, juzga necesaria esta pertenencia en nombre de la defensa de los trabajadores, y porque tiene cartas escasas en la mano como la experiencia de su padre o los conocimientos adquiridos con sus estudios en derecho. Puede experimentarse. El trabajo es tratado en pocos y precisos aspectos como el sindicato, la relación con sus compañeros, las injusticias; pero muy poco en lo que representa cotidianamente, el trabajo en concreto o su monotonía. Esto no significa que carece de importancia sino que Carolina, que reivindica su no pertenencia a la maquila a la vez que debe estar ahí, buscó y encontró su razón de estar ahí por el medio de lo que ella misma puede desarrollar en este espacio a través de sus valores y concretamente a través de sus compañeros y de su pertenencia al sindicato. Su pertenencia subjetiva al trabajo se apoya no sólo en ideas sino también en actitudes concretas.

Según Carolina ella no debería estar ahí.¹⁹ Es estudiante, su padre trabaja para una asociación del Ministerio de la Educación, sus amigos de infancia y del barrio estudian carreras. No siente identificación alguna con el trabajo que realiza. Reconoce que la maquila operó en ella un cambio positivo al haber conocido “gente bien”, que le permitió volverse menos prejuiciosa

¹⁸ Este tema es desarrollado de manera muy interesante en el libro dirigido por Jean-François BayartyJean-Pierre Warnier (2004).

¹⁹ Lo que en última instancia no es tan evidente ya que no es excepcional que un estudiante, en situación económica precaria, termine trabajando en la maquila.

“con los pobres” y aprender el valor que tiene el dinero. Pero de ninguna manera se proyecta en relación a este espacio y lo que realza del trabajo son, al final, sus propios valores que puede experimentar ahí, así como insiste en su vinculación (aunque interrumpida) al “mundo universitario”. Habla de la maquila como si estuviera “por fuera”. Su presencia es “accidental”, ligada a una coyuntura imprevista e injusta en un contexto poco oportuno de falta generalizada de trabajo (por más que estés preparada). Así como no debería estar ahí, evidentemente no se plantea la posibilidad de una presencia larga como obrera de la maquila²⁰ y ya va conservando los aspectos positivos de esta experiencia.²¹

Ilsia: entre la espada y la pared, o cómo ser una supervisora leal

Ilsia es supervisora en una empresa coreana. Trabajaba de obrera cuando se reorganizaron los módulos, creando áreas de inspección de empaques en cada uno de ellos. En esta ocasión le propusieron un puesto de supervisora que ocupa desde hace un año y medio. Obtuvo su bachillerato, empezó a trabajar para poder seguir estudiando a la vez que ayudaba a su familia de 12 personas pero le pasó lo que le pasa a muchos trabajadores que intentan seguir con sus estudios: los horarios y las exigencias de cumplir con extras la llevaron poco a poco a un estado de cansancio y de insatisfacción para con ambas actividades. No pudo dedicarse a sus estudios por razones económicas por lo que eligió su trabajo. El tema de su trabajo, cualquiera que sea la manera en que es abarcado, cruza toda la entrevista, aún cuando tocamos temas en principios alejados como lo podrían ser sus lazos familiares, su vida afectiva-privada, sus estudios o su futuro.

Formalmente pareciera que el trabajo de supervisor se resumiera a dos tipos de exigencias: supervisar a las obreras de su área (“Estar chequeando que ellos estén haciendo bien su trabajo... Que no hablen mucho. Disciplina. Que tengan buena disciplina. Estar pendiente que no tengan muchas ausencias, que no falten mucho a su trabajo, que no se ausenten... Estar pendiente todo el tiempo de ellos en que estén en esa tres partes: en

²⁰ “Si Dios quiere en estos meses mi papá recupera su trabajo. Dios permita, mi vida nuevamente va a cambiar. Me gustaría terminar mi carrera, poner un bufete, ayudar a la gente”.

²¹ “Pero ya no voy a ser la misma persona que era antes... ahora que he visto también la situación de la mujeres de las Zonas Francas... Yo antes me expresaba mal de esas personas, “Ay, son nacos; uy, qué horror, que no-se-qué”... ahora que miro que realmente... hay gente con corazón grande, y trabajan por necesidad [...] Ahora ya miro diferente, ahora ya no voy a mal invertir el dinero. Si Dios quiere y nos permite, ahora voy a tratar de hacer las cosas bien, no a mal invertirlo como cuando tenía plata”.

disciplina, en trabajo, y en cumplimiento”); y tener un tipo de actitud determinado (“que obliguemos al personal, de que hagamos sentir al personal que nosotros somos los que vamos a decidir, los que tenemos la palabra ahí... que yo actúe como una persona bien estricta y le haga sentir a esta persona que si no me obedece, no me hace caso y no se queda laborando hasta esa hora, ... lo tenga que cancelar”). El objetivo de la empresa y, en lo que le cabe, de cada supervisor, es que “salga el trabajo” sea como sea. Ilsa presenta entonces su trabajo como la doble exigencia de controlar que las obreras cumplan con su exigencia a la vez que insiste en su empeño de “relacionarse amistosamente con mi personal... no sólo obligarles a que hagan bien su trabajo, sino a hacerles sentir mejor cuando hay presión en el trabajo”. Esta forma de ser, que al parecer contradice las órdenes de los jefes, será reivindicada por Ilsa como parte de su trabajo y de las posibilidades de efectuar su trabajo.

En los hechos, cumplir con su trabajo exige tener un mínimo de control sobre situaciones eclécticas, variables y no objetivadas como las relaciones entre los obreros de su misma área y de éstos con las áreas dependientes, sus propias relaciones con los demás supervisores y en la medida de lo posible con los chinos, la intimación de pasar productos fallados, enfrentar el representante del cliente que chequea la calidad del producto.²² Veremos a ver un poco más detalladamente algunos de estos puntos.

Ilsa presenta desde el principio de la entrevista las relaciones con las obreras como importantes tanto para ella (lo considera parte de su trabajo) como para que se efectúe el trabajo productivo. El no someterse a las órdenes de los jefes aparece como una condición de efectuación del trabajo. Esta contradicción no es la única como se verá. Mantener buenas relaciones a pesar de la presión participa de autovaloración de Ilsa como buena trabajadora, que cumple con la exigencia productiva (que la inspección de calidad se haga correctamente) sin traicionarse como persona que estima innecesario oprimir “gratuitamentec a “su personal”. Poder reconocerse como una buena trabajadora que hace bien su trabajo requiere conciliar estos aspectos e Ilsa demuestra a lo largo de la entrevista cuán costoso le resulta.

Podríamos avanzar en las siguientes hipótesis: si el trabajo (la inspección de calidad de los productos) no se cumple, ella no puede percibirse como

²² El deseo de “trabajar bien” se enfrenta a la obligación de cumplir con órdenes que le impiden hacer bien su trabajo cuando, por ejemplo, se ve forzada, por orden de un jefe chino, de pasar productos cuya calidad no responde a las normas. No solamente se ve obligada a no cumplir con su trabajo sino que corre el riesgo de ser considerada como responsable por negligencia o, peor, por mala fe (“ellos después se lavan las manos y obviamente, a comodicen todos, es su palabra contra la mía, y ahí el que siempre sale perdiendo es el trabajador”).

buenas trabajadoras. Si para que el trabajo se cumpla debe mostrarse dura y/o arbitraria con los trabajadores, en primer lugar, entrará en conflicto con ella misma y, en segundo lugar, ya no podrá contar con la mirada cordial que la reflejan como supervisora “buena” y justa.²³

Su trabajo y su forma de ser en el trabajo aparecen como imprescindibles para su equilibrio ya que es el lugar donde actúa, maneja relaciones humanas y se pone en práctica por lo menos durante 70 horas por semana, tomando también en cuenta que “lógicamente” apartó toda vida personal-amorosa incompatible con las exigencias de su trabajo.²⁴

Hemos visto ya en la ilustración por Carolina la importancia que tienen las relaciones en el trabajo para uno. Si la gestión y el control del trabajo en sí son muy reducidas, por lo menos se puede ejercer cierto control sobre sus propias relaciones con los demás trabajadores. En el caso de Ilesia, además de poder reconocerse en esas relaciones, éstas son parte intrínseca de su trabajo, ya sean tensas con los demás supervisores, “amigables” con las obreras (como parte de su trabajo concreto) o inexistentes, aunque muy presentes bajo la forma de amenaza, con los chinos.

Relaciones con las obreras

“Para que ellas también me puedan brindar a mí apoyo, yo siempre las apoyo a ellas.” La relación, entendida como modo de intercambio, de dependencia mutua, personaliza el trabajo hecho por las obreras y su propia actitud como si trabajasen para la empresa pero también para Ilesia, responsable del trabajo del área ante la jerarquía. El objetivo, sin embargo, es el mismo: que los trabajadores acepten lo que impone la empresa, como por ejemplo quedarse en extras toda la noche. Si los buenos modales no alcanzan, serán obligados. Si no se someten, serán despedidos. Ilesia es severa con las trabajadoras que se resisten calificándolas de “no comprensivas” (¿para con ella?). Ser un “buen elemento”, para los obreros, no radica sólo en realizar un buen trabajo sino también, y quizás sobretodo, en no oponer resistencia y aceptar la coacción. Se dice comprensiva frente al cansancio de las obreras, pero retoma, al fin y al cabo, esta forma de pensar que también sirve de explicación a su propia historia laboral.²⁵

²³ No hay que menospreciar la importancia que puede tener la mirada de los obreros para el supervisor como reflejo de su trabajo y de su presencia.

²⁴ “Estoy soltera. Soltera y pienso que eso me facilita porque realmente el trabajo en Zona Franca es pesado. ... haciendo extras hasta las diez de la noche, te piden que amanezcas hasta el día siguiente, que luego regreses a trabajar a la una de la tarde... yo pienso que personalmente mejor es estar así porque con ese tipo de trabajo es bastante difícil”.

²⁵ “Siempre estaba presente. Si a mí me decían que tenía que hacer el trabajo hasta las 10 yo siempre estaba ahí. Si tenía que amanecer y que tenía tal vez dos horas para ir a mi casa,

Es interesante observar cuando una situación por definición “no normal” se vuelve “lo normal” silenciando todo cuestionamiento sobre su existencia. Lógicamente (es decir, según los códigos laborales de la Organización Internacional del Trabajo así como por aceptación común) los obreros no tienen obligación de cumplir con horas extras de labor. Las horas extras tienen que ser voluntarias (eso que cabe preguntar si el apremio económico no le quita fuerza a este adjetivo), ya sean dos horas o toda la noche. Ciertas empresas cumplen con este derecho, otras incitan muy fuertemente al obrero a ser voluntario, otras lo obligan sin vueltas. En la situación estudiada aparece como absolutamente normal que la obrera se quede laborando en extras; la situación anormal aparece cuando una de ellas dice no poder quedarse. Esta es la excepción. E Ilsa reflexiona con estos parámetros de “normalidad/anormalidad”. *A priori* no hay razón para que las obreras no se queden, a pesar del cansancio y del agobio que Ilsa sí conoce y reconoce (pero en ningún momento aparecen la vida familiar, privada, o todo lo que pueda surgir de afuera de la empresa). Ella será comprensiva con “la que se sienta bien mal, bueno Ok, le hago un permiso para que se pueda retirar y hago que las demás se queden... les explico que necesito de su apoyo”. La enfermedad, el sentirse bien mal, es susceptible de aparecer una razón legítima, o aceptable, siempre excepcional, del no cumplimiento de las horas extras.

Ilsa tiene como obligación que las obreras se queden. Su margen de maniobra es reducido: puede otorgar entre uno y dos permisos de salida. Aplicar una autoridad pura no le convence, le resulta personalmente violento y sabe que una actitud comprensiva, basada en lo que llama “apoyar para ser apoyada”, funciona mucho mejor. Así las obreras se quejan mucho de la desconsideración absoluta por parte de los jefes (en general) que les mandan quedarse en extras en vez de simplemente preguntarles con buenos modales; de ser así, dicen, se quedarían aunque sea por no fallarle al supervisor amable. Se percibe un desliz desde el método de imposición propio de la empresa hacia métodos “suaves”, personalizados, que se apoyan en principios individualizados de respeto, de comprensión, de ayuda mutua. El respeto, la comprensión, la cortesía son instrumentos de coerción potentes que termina usando el que, a pesar de sus principios morales (y por más que estos puedan estar un poco atrofiados como lo hemos visto), tiene que imponer órdenes y/o aplicar sanciones.

regresar otra vez a trabajar, lo hacía. Mi interés era siempre sacar un buen pago y darle más a mi mamá. Entonces... tu supervisor te va viendo que para él sos un excelente trabajador, que siempre cumplís, que siempre estás a tiempo, que tenés una buena disciplina adentro, de comportamiento, que principalmente, a parte de todo eso, laborás bien, [...] y te van calificando que podés llegar a ser una supervisora”.

En un espacio carente de derecho pero no de impunidad, es una “suerte” tener una supervisora como Ilsa que se muestra “respetuosa” de las personas trabajadoras. El apoyo de éstas últimas consiste no solamente en, por ejemplo, quedarse en las extras (evitándole tener problemas con la jerarquía), sino también reconocer estas calidades. Dicho de otra manera, permiten que no se haga visible el desfase entre su actitud, sus valores y el significado del objetivo que debe cumplir y que contradice fundamentalmente estos mismos valores.

La situación del supervisor, en particular cuando es nicaragüense, o sea cuando pertenece —hasta demostrar lo contrario— al nosotros, es particularmente delicada. Por un lado, están los obreros para los que, por más “amigable” que sea, no deja de ser el primer representante de la jerarquía. Por otro lado, están los jefes, los superiores, los que mandan, los extranjeros, los chinos. El supervisor no tiene el más mínimo control sobre ellos, ejecuta sus órdenes. Si, por lo pronto, puede mantener un margen de control en su relación con los obreros, ese control termina siendo determinante para controlar su propia situación. Esto implica, por ejemplo, no aplicar brutalmente la orden recibida sino “traducirla” de manera aceptable evitando así darle cuerpo a un eventual sentimiento de desconfianza y animosidad latente del grupo obrero. El supervisor tiene que ser un buen malabarista, controlando sin descanso presiones propias y ajenas. Para Ilsa, tener control sobre su relación con las obreras es simplemente vital. Las que no cumplen con sus esperas son “bien difícil de tratar ... Salen ese tipo de personas... ellas mismas a veces te presionan. Hay personas que son bien incomprensivas, necias, que no te ayudan”. Aparecen como responsables de la posibilidad de pérdida de control que la llevaría a una situación sumamente difícil y debilitante ya que la llevan a reconocer que su propia situación depende, por último, de todos los demás: “En vez de ayudarte te están causando más el problema entonces te sentís presionada por ambas partes, por tu personal y por el Coreano”.

Las relaciones con los demás supervisores

Las relaciones de trabajo no se limitan a las que el supervisor establece con los obreros o con los superiores jerárquicos sino que también se relaciona con los demás supervisores, más que nada los que supervisan las áreas directamente en relación con la suya. Estas relaciones no son meramente descriptivas. Su control es otra de las funciones (no reconocida) del supervisor, indispensable para poder cumplir con su propio trabajo. Además de “controlar” estas relaciones, cuanto más avanza la cadena de

producción más los supervisores pueden ver cómo trabajaron los que los precedieron. “Entre supervisores no podés llevarte bien... si a mi área pasan un trabajo que de hecho va malo, mi obligación, mi deber es hacérselo ver al que me está pasando ese trabajo”. Como cada uno de ellos es responsable del producto tal como sale de su área, o se hace cargo de los defectos del producto dejando que siga su camino por la cadena, o debe enfrentarse al encargado del área que permitió que tal producto pasará a su área aun teniendo defectos. Los supervisores controlan el trabajo de los otros supervisores además de controlar el trabajo de los obreros de su área.²⁶ Esta situación crea tensiones. Por un lado, es preferible arreglarse “entre nosotros” antes que intervengan los Chinos, por otro, resulta muy difícil aceptar las críticas de un compañero acerca de su trabajo, lo que se traduce por grandes tensiones entre los supervisores. La palabra adecuada es “cada quién es lavarse las manos y defender su pellejo”. El control ejercitado por los jefes de los supervisores no es probablemente tan eficaz como el control continuo y la competencia entre supervisores. Como lo hemos visto en el ejemplo anterior, podemos aquí también ver que los empresarios saben cuán importante es para uno ver su trabajo reconocido y, a la inversa, saben cuán desestabilizador es ver su trabajo, y por ende verse uno como trabajador, denigrados. Este mecanismo es formidablemente eficaz. Por una parte, divide a los supervisores, socavando las posibilidades de solidaridad, reforzando la vulnerabilidad de cada uno y su aislamiento dentro de la empresa. Por otra parte, implanta un sistema de control/vigilancia mutua que favorece plenamente la empresa que parecerá ajena a tal sistema y a sus consecuencias.

Contradicciones entre los dichos y los hechos

Si bien para la empresa poco importa que sea Ilsa, Juan, Pedro, fulano o mengano que ocupe el puesto de supervisor, no hay ningún fulano o mengano que remplace a Ilsa si esta llega a ausentarse. Como con los obreros, los empresarios no le ofrecen reconocimiento alguno al supervisor. Tan sólo le recuerdan su presencia a través del sentimiento de amenaza que ésta genera y de alguna que otra reprimenda fuerte y humillante. Mas, es muy vivaz para este peón supervisor el sentimiento individualizado de

²⁶ El caso de Ilsa es particularmente delicado ya que es encargada del último eslabón de la cadena productiva que implica verificar la calidad del producto terminado antes de que sea empaquetado. Aparecerá responsable por cualquier descuido.

²⁷ La contradicción entre la ausencia de reconocimiento del trabajo del supervisor y su responsabilidad de facto aparece también en el arsenal de sanciones (llamado de atención, memorando, despido) que le puede aplicar al trabajador sin tener generalmente que rendir

responsabilidad frente al trabajo y a la preservación del difícil equilibrio entre diversas tensiones siempre a punto de estallar.²⁷ La empresa emplea la cantidad justa de supervisores descargándose de la responsabilidad de mantener asegurado este puesto. Esta responsabilidad es así sutilmente desplazada hacia el supervisor reforzando el sentimiento de cargar por su cuenta con su función. Es una forma de delegación no reconocida ni asumida por la empresa y su consecuente apropiación por el supervisor de la gestión de la producción y de las relaciones a un nivel que no se limita a las fronteras de su área de trabajo. Tomando en cuenta todo lo dicho anteriormente en cuanto a las variadas presiones, así como una situación de sueldos muy bajos (que llevan los obreros a tratar de producir mucho, rápido, y por ende a veces de manera descuidada, para poder ganar más) y de exigencia de calidad total, imaginamos cómo se multiplican las probabilidades de problemas. Ilsa, de hecho, no falta casi nunca a su trabajo, aunque esté enferma: “solamente que te sientas bien mal pues... solamente que yo sienta que ya no puedo estar ahí, yo pido un permiso, me voy a la clínica, y así me justifico ante ellos y me puedo venir a la casa. Por lo general lo que hago es tratar de olvidar lo que tengo y estar ahí presente, sacando trabajo y cumpliendo más que todo”. No solamente se hace cargo de esta responsabilidad sino cumplir con ella (que es al final su trabajo) se vuelve un deber moral.

Esta situación puede ser una explicación a la aparente contradicción entre la obligación que tiene el supervisor de mostrarse firme, estricto, “todopoderoso” y la posibilidad de controlar, en los hechos, el tipo de relación con los trabajadores, fruto de una estrategia empresarial de delegación no reconocida que se cruza con la amenaza de sanción y de arbitrariedad. Ilsa, los supervisores, no pueden únicamente cumplir con las órdenes explícitas a la vez que concluye: “Yo sólo estoy para cumplir órdenes como los demás, trabajamos para ahí y ¿qué te puedo decir? El que no cumple ahí pues... va fuera”.

El trabajo aparece como un filtro a través del cual Ilsa va tejiendo el cuento de su vida. La presión a la cual está sometida es omnipresente. El trabajo es el que le impide (aunque ella no o presente en estos términos acusadores sino como mera observación) construirse una vida privada-amorosa. Por el trabajo dejó sus estudios. El trabajo le ocupa el tiempo

cuentas, hasta el punto de poder ser totalmente arbitrario. Así por ejemplo pueden no aceptar una renuncia por parte de un trabajador “El poder de no aceptarla es que ellos se ponen a pensar yo no voy a dejar que este se salga con la suya. Entonces a veces hay supervisores que en vez de aceptarle la renuncia ...vienen y le dicen “estás cancelado, te podés ir”... entonces les hacen ver de que ellos pueden más... no dejan que la persona se vaya por sí misma sino que las cancelan y le aplican este artículo”.

que le gustaría tener para dedicarse a prepararse para cuando ya no haya trabajo para ella en estas empresas. Es un día a día: estar y cumplir; sin engañar su propia forma de ser (así como la percibe). Sólo parece proyectarse a través de la ayuda económica que el trabajo le permite brindar a su familia y que, en particular, le permite ayudar a uno de sus hermanos para que “él salga adelante” ya que ella no lo puede hacer. Es, en eso, capital. Ilesia habla largamente del placer de mantener buenas relaciones con las obreras así como de las situaciones de tensión. Habla del trabajo en sí y habla a través del trabajo cuando no llega a objetivar (culpar) un trabajo que la absorbe físicamente, absorbió lo que hubiera podido hacer, y lo que podría hacer. Tanto sus posibilidades como la falta de posibilidades pasan por el trabajo como si ella exclusivamente pudiera verse a través de él, que ni siquiera le permite pensar lo que hará después.

Anselmo: entre la espada y la pared, o cómo no quebrarse ante la realidad

El tercer ejemplo que presentamos es el de Anselmo, obrero en una maquila estadounidense. El encuentro fue corto. Tras múltiples dificultades para arreglar un encuentro, Anselmo me lleva a la casa de su hermana que le presta un cuarto donde quedarse. Está visiblemente nervioso, incómodo, prende el abanico, la radio (lo que dificulta la grabación), mira la hora reiteradamente. Mis intentos por tranquilizarlo son infructuosos. A la hora Anselmo le pone un punto final a la entrevista juzgando que ya tengo información suficiente para mi trabajo (“está bien, hay que seguir objetivos, ya tienes lo que necesitas”) y que “la hora ya pasó”. Anselmo me mantendrá a distancia de su mundo, como protegiéndose. De una primera frustración y sentimiento de haber fallido, inclusive para con él, puede tenerse otra interpretación de su actitud como imposibilidad de hecho de seguir una entrevista en la cual le puesta en palabras lo llevaba a objetivar contradicciones fuertes entre un discurso y la realidad vivida. No tiene otra salida que acabar con la puesta en visibilidad de la fragilidad de su situación.

Anselmo cuenta su historia como si fuera un actor exterior a ella, sin querer involucrarse emocionalmente (a diferencia de la mayoría de las entrevistas que contienen una fuerte carga emocional). Sin embargo, su inquietud general, la voluntad de controlar la entrevista con frases cortas como puntos, de controlar el desarrollo de sus ideas dejándolas de pronto en el aire pero de manera que no podamos retomarlas, de controlar el espacio mismo de la entrevista, traicionan su sensibilidad ante tal situación. Como quiere controlar esta interacción, Anselmo quiere controlar la marcha

de su vida... pero Anselmo también se encuentra en una situación de profundas inseguridades tanto familiares como laborales, y sus proyectos reales para el futuro se enraízan en la incertidumbre.

Incertidumbre objetiva, debilitante, desestructurante, Anselmo no quiere presentarse como víctima sino como actor de su vida con las cartas en mano. Es muy probable que incida el hecho que yo sea mujer y universitaria; él es un hombre que no se otorga el derecho a la debilidad; yo lo percibo como un hombre que tira y tira y tira una carga descomunal, la de las inseguridades, la de las exigencias que se impone para no sentir las como tales.

El discurso que emplea para presentarse parece, desde ese punto de vista, no sólo coherente sino necesario. Sabe, como todos los demás, que investigo acerca de los obreros de las maquilas, sé también que trabaja muchísimas horas extras y que planifica irse de Nicaragua a otro país de Centroamérica en busca de una suerte mejor. Vivir estas situaciones y por sobretodo hablarlas (más con un extranjero) impone aclarar/imponer su postura de vida —La misma postura a la que finalmente no le queda más que aferrarse. El vocabulario que emplea Anselmo y las ideas que vehiculan remiten sistemáticamente a discursos de tipo evangélico-pentecostal. Si bien no hay que descartar una probable pertenencia religiosa o sensibilidad en su discurso, esta interpretación inicial es en sí insuficiente (pero no incompatible con otras). Para mantener una imagen de solidez y de dominio, para mantener su propia firmeza cuando objetivamente no tiene posibilidades de control sobre ámbitos importantes de su vida, no le queda otra que realzar —lo que podrá parecer paradójico— la capacidad y la voluntad individuales como motores de la vida del ser humano.

Soy una persona... tranquila, siempre con solidez. Con capacidad, con seguridad, siempre... No fallar. Uno puede fallar en otras cosas, pero el objetivo que lleva cada persona, siempre hay que seguir adelante... esa producción va mía y es lo que yo pienso, verdad. Que todo salga bien, y siempre firme. Eso es lo importante. Pero aquí cuesta ahorita... o sea tantas cosas en ese país... la economía está demasiado baja. Entonces uno siempre se sacrifica para uno salir adelante.... Pero creo, no es nada del otro mundo.

A lo largo de la entrevista, Anselmo presenta el trabajo de dos (tres) maneras. La primera remite al trabajo como concepción, como credo que se impone con su exigencia y su dominio. Cabe preguntarse si se trata de una creencia real y moralista y/o si refleja una condición —y un sufrimiento— objetivos. Anselmo presenta en una frase toda la contradicción que conlleva el papel del trabajo (el trabajo escaso, el trabajo arbitrario, el hombre trabajador, el trabajo que oprime) haciendo suya una

frase escuchada en una película: “no hay labor, no hay trabajo y siempre uno necesita ganar pues, ganar de su trabajo. Como dice una película, ‘el que no trabaja, no come’. El que no trabaja, no tiene derecho a comer”. El trabajo otorga el derecho a vivir o, como dice la mayoría de los entrevistados, a sobrevivir. Y pase lo que pase, injusticia que haya, seré responsable de mi derecho a vivir, “he estado luchando, lucha en el trabajo”.

Pero el trabajo también se arraiga en la realidad, es concreto, ocupa tiempo, energía, etc. Anselmo trabajó en una pequeña empresa “familiar” de costura en Costa Rica (donde vivió nueve años) y en las maquilas de Nicaragua. Cuando habla de su trabajo en Costa Rica, es el único momento en que Anselmo parece más tranquilo. Su actitud y su tono contrastan totalmente con el resto de la entrevista. Visto desde Nicaragua, en el momento de la entrevista, su trabajo en Costa Rica parece desprovisto del sufrimiento generado por angustias. En cambio, habla poco de su vida privada. Sólo lo suficiente para que yo entienda que fue un fiasco, irreconciliable con las esperanzas previas que tenía. Pero contar su experiencia laboral no suscita por parte de Anselmo tal necesidad de control como la que se evidencia a lo largo de la entrevista. Cuenta sin apuro ni bruscas interrupciones su actividad laboral, las relaciones aconflictivas tanto con su compañero de trabajo como con el patrón que demuestra tenerle confianza, su capacidad de trabajar mucho, bien y a veces tan sólo por las ganas de dar una mano. No el trabajo, no las relaciones laborales, ni el sueldo eran fuentes de inquietud por que se sentía (retrospectivamente) “bien, muy bien, suave, suave... todo tranquilo, todo bien ahí. Ellos no querían que me viniera yo para acá. Si, así es. Todo tranquilo”. Su forma de hablar de manera idealizada sobre su pasado laboral contrasta absolutamente con su experiencia laboral en Nicaragua donde predominan la presión, la injusticia, e imágenes fuertes del consecuente e inevitable debilitamiento del cuerpo y del ser, de la que hasta el trabajador participa: “Por apurarme, para salir temprano... yo ya estaba en esa psicosis: sacar la meta (de 1 500 piezas) antes de las 5 [...] Y siempre ellos están ahí ‘Hay que sacar esto, hay que sacar más’, ya. Entonces uno, para que no le digan nada entonces uno acepta Me voy a quedar. Sí. Pero como te digo, uno pierde fuerzas [...] pero llega un momento en que se quemó el cuerpo... el cuerpo se debilita. Entonces ahí fue donde yo... ¿cómo te explico? Sentí que perdí fuerza en esos años ahí ¿Entendés?” Si habla de su trabajo en concreto es para valorar su capacidad de trabajo o bien para subrayar las horas interminables de trabajo y la paga siempre insuficiente. No cabe duda: el trabajo (su experiencia laboral) en Costa Rica y el trabajo (Ídem) en Nicaragua no se pueden comparar²⁸ —en Costa Rica podía vivir “decentemente”— a la

²⁸ “Con más libertades trabaja uno allá porque... o sea hay más presión aquí. Costa Rica es un país que nos ha superado a nosotros. Ese un país donde la economía, el dinero está evaluado.

vez que estando él en otra etapa de su vida donde su realidad ya no es la costarricense sino la nicaragüense, busca explicaciones a la situación de su país (y por ende a su situación en la maquila).

Como muchos, Anselmo se plantea como única posibilidad de trabajo la maquila. Conoce el tipo de trabajo que se ofrece, es bueno en ese trabajo, pero la maquila es también un lugar inhóspito que refleja la situación desastrosa del país pero también la fragilidad de su situación y la dificultad para cumplir con la aceptación moral e intransigente del trabajo que se impone. Nicaragua sufre de su estado económico “subdesarrollado” que impide al trabajador ganar un salario que le permita vivir correctamente (y “cumplir con su derecho a vivir”). Siempre comparándola con lo que conoce, Costa Rica, cuya situación económica es mejor y que puede ofrecer mejores propuestas laborales a su población, presenta la situación económica nicaragüense en lo que afecta directamente a los trabajadores como él.

Pero aquí cuesta ahorita... o sea tantas cosas en ese país. O sea todo, vos te das cuenta, le economía está demasiado baja... Ese atraso, esta congelación, el asunto de los sueldos para el trabajador. Entonces estas son las cosas que no podemos desarrollar en este país La verdad que los sueldos aquí siempre están congelado, el mismo sueldo rezagado. Este es el atraso que tenemos en este país, ya.

Claro. la situación está difícil pero de alguna manera cada uno es un poco responsable de su situación: “uno siempre se sacrifica para uno salir adelante... Pero creo, no es nada del otro mundo. Lo que uno puede esperar siempre”.

En el discurso de Anselmo la economía se entrecruza con un gobierno incapaz y extranjeros sinvergüenzas. Nicaragua sufre de su gobierno “corrupto” que se maneja por sus propios intereses en vez de cumplir con su rol de representante/protector de la población.²⁹

Entonces aquí hay más presión en este país ¿Y eso qué pasa? Es culpa de los gobiernos ¿ya me entendés? Es culpa de los gobiernos con los arreglos, con los tratos que hacen con ellos. Entonces como no hay trabajo acá, sólo hay trabajo en zona franca entonces todo el mundo va a dar ahí... Porque les dan un porcentaje a ellos de billetes. Siempre ha sido así. Tienen un pago por

Es un país sólido, es un país donde la gente gana, para sus quehaceres hay dinero, para sus compras. (En Costa Rica) es diferente la plata rinde más allá. Hay mejor posición para el que trabaja allá porque le da la plata, ese país rinde más, mejor pagado, la situación allá es mejor que acá... Yo salía bien, te digo. Con lo que ganaba... Yo tenía una esposa, una muchacha y mis dos hijas y me daba para pagar, para andar con ellas y para guardar plata todavía, para mis ahorros, mis reserva”.

debajera. Ellos, sólo los bienes de ellos motivan sus intereses, el bien de la gente, no... Entonces está estancando eso... pero de alguna manera cada uno es un poco responsable de su situación... Es difícil, esto no se arregla... entonces ahí va uno. Esas son las cosas que ... siempre... es duro para uno, es duro, sí.

Los extranjeros son rapaces y aprovechadores, se adueñan de las potencialidades nacionales, hacen lo que quieren con los trabajadores, con las leyes. Anselmo oscila entre el desdén y la rabia.

Con esta gente, con los Americanos, con los Chinos, más presión... le aprovechan el trabajo a uno pues, se aprovechan del trabajo de uno... ellos ponen sus leyes... le sacan el jugo a la gente trabajando domingo, sábado, diario a las 8, a las 10... porque en este país la gente responde en el trabajo. Y no queda otra alternativa. ¿Dónde se trabaja? En la maquila... Pero estos chinos y los americanos, lo que se han hecho de billetes. Esta gente es plata lo que le saca a eso. Esos contratos que hacen ellos son miles de dólares.... aquí los que tienen el mando son ellos. Entonces ellos hacen lo que quieren con la gente.

Claro está que abusan, tienen la “manía” de maltratar, de exigir horas extras, de robar vacaciones y aguinaldos (lo que ya integró una forma de “normalidad”). Anselmo se otorga el derecho a indignarse cuando surge un sentimiento colectivo de indignación,³⁰ pero de alguna manera. “Estos son los alcances, esas son... siempre... las posiciones de cada uno”.

Ya hemos visto que esta visión de la economía, del gobierno y de los extranjeros es común a una gran parte de la población obrera. Pero la posición adoptada por Anselmo le permite realzar estos aspectos que serían como el margen de responsabilidad ajena, sin aminorar la responsabilidad propia o individual de “salir adelante”. “Las cosas salen, las cosas suceden pues. Hay que sacarse la faja, agarrarse duro. Entonces esa es la posición mía. Siempre hay que luchar, quizás viajar, quiero irme para Guatemala”. Cuando lo conocí, un mes antes, dijo querer irse a Costa Rica. Irse... Irse a Guatemala en busca de trabajo (el que o trabaja no come), de una situación “mejor”. En Guatemala “hay más alternativas de trabajo” y amigos que le dicen “Venite para acá hombre, está mejor el asunto, está mejor la cosa”. Con su compañera embarazada de cuatro meses, sin lugar propio donde vivir... “Yo creo que la vida... Si uno se propone entonces lo hace, el

³⁰ El hombre apareció (un ingeniero), entonces “Subieron la meta y le bajaron los precios... la gente empezó a irse por eso. Porque, saca la cuenta. Antes de subir los precios, lo que hicieron fue bajarlos. ¡Y también que las cosas van subiendo, subiendo! ¡No más! ¿Cómo se te ocurre así mejor? Esto es demasiado. Ya eso no es así. Esto es una locura, eso. ¿Qué está haciendo esa gente? Es un atropello para la gente... Entonces se desanima uno en el trabajo, se desanima”.

objetivo, pero no hay nada imposible para uno. Entonces esas son mis ideas. Si puedo viajar, viajo, si no...”

Poco a poco Anselmo va desgranando las murallas que le impone la realidad, aferrándose igual a su posición. Añora una época que le brindaba trabajo, cierta tranquilidad económica. Allí encontraba la posibilidad de estar al frente de ciertas decisiones de vida y podía así evitar todo desfase con una concepción intransigente del trabajo que ya se tenía o que se impuso luego. Los aspectos menos controlables que tocaron su vida privada son silenciados. Los nombra, es parte de su vida y de su historia, pero evita entrar en detalles. No insisto. El trabajo, para Anselmo, es el que otorga tranquilidad y el derecho a proyectarse. En Nicaragua, su vida privada se mantiene caótica a la vez que se queda sin alojamiento propio, obligado a aceptar un cuarto en la casa de la hermana. ¿El trabajo? “No queda otra alternativa. ¿Dónde se trabaja? En la maquila”, y es de esta falta de alternativa que se aprovechan gobiernos y extranjeros. Pero Anselmo no quiere ceder, quiere cumplir con su derecho a decidir, aún (para) ganar al “derecho de comer” que se paga con el esfuerzo y la labor. Pero el trabajo en la maquila es fuente de sufrimiento y nido de inseguridad. Y su vida privada es incierta sus proyectos futuros son inciertos. ¿Cómo se sale de ahí? Su realidad, la más segura, son sus 12 horas de trabajo diario en la maquila (tan alejado de la idea que tiene, o quiere tener, del trabajo), es su compañera embarazada, la imposibilidad de tener una casa propia, sus sueños improbables. Las contradicciones con los hechos, las contradicciones con sus propias formas de actuar van agarrando espesor a lo largo de la entrevista, se hacen más visibles, deslegitimando el contenido de su discurso, dejando visibles las contradicciones insolubles. A su modo lo reconoce “no nos queda otra alternativa, siempre uno seguir adelante. Porque eso es lo que queda” e interrumpe definitivamente (con un sinfín de excusas improbables) la entrevista que lo estaba dejando tan a luz.

Conclusión

En los casos estudiados, podemos observar que, omnipresente o evadido, el trabajo está siempre presente. De manera diferente para cada persona trabajadora, pero está inevitablemente presente. En las maquilas, la relación con el trabajo suele ser compleja, conflictiva, pero jamás neutra. A través de estas tres figuras vemos cuán imprescindible es escuchar lo dicho, ver la actitud general y entender la forma discursiva. Entrecruzando estos datos, se puede interpretar con más fineza la relación subjetiva entre el trabajador y el trabajo.

He tratado de entender, a partir de estos tres ejemplos, la especificidad del vínculo con el trabajo, sin aminorar sino incluyendo lo que es más propio de la vida privada. El trabajo en la maquila, por sus características, acentúa la compleja relación que existe entre la persona trabajadora y su trabajo. Aún cuando poco lo menciona, se hace visible a través de la necesidad de definirse respecto a él. A través de estos ejemplos se hace más visible la manera en que el trabajo participa en su espacio de la constitución del sujeto que es indisoluble de la constitución de la imagen que crea el sujeto de sí mismo. No se trata de una opción sino de una absoluta necesidad por ser un espacio de vida del que difícilmente puede escaparse y que a la vez violenta al ser y a sus ideales. Visto de esta manera se puede entender el término *sujeto* en sus dos sentidos de sujeto *a* (los múltiples estímulos que experimenta en el trabajo) y *de* sujeto de ajuste y constitución de su ser en y a partir de esta realidad. No se trata, para el trabajador, de responder a una imagen del obrero que le permita glorificarse, ni del obrero víctima, ni siquiera de crear una imagen estereotipada, sino de ser “simplemente” coherente. Esto implica (re)construir una relación con el trabajo que responda a la imagen que se tiene de sí. La “simple” coherencia, frente a una realidad que impone la situación de trabajo en la maquila, se vuelve una labor de ajuste costoso. La palabra y la puesta en palabras ponen a luz la dificultad de encontrar estos ajustes a través de las múltiples contradicciones que los entrevistados intentan controlar. El trabajo genera, entre otras cosas, mucho sufrimiento y no se puede vivir con el peso constante de este sufrimiento desestructurante. Porque hace falta sobrevivir (término común entre los obreros), sobrevivir económicamente y también poder vivir con uno mismo, que es sobrevivir al riesgo constante de desajuste debilitador. El trabajo adquiere un lugar tan especial en cuanto participa de la producción subjetiva cotidiana de uno mismo.

Esta producción subjetiva no se reduce a la interiorización de los elementos coercitivos provenientes del lugar del trabajo. Es una construcción permanente, dinámica, que se remolda para poder integrar, redefinir o rechazar estos elementos, en el intento de mantener esta coherencia tan necesaria con uno mismo. Se construye una suerte de control de su propia construcción como ser que se encuentra inserto en la adversidad. Este control puede ser real o ilusorio, apoyarse en anclajes ciertos o en arena movediza, lo importante es no perderlo. Hemos visto cuán frágil es esta construcción y qué tan imprescindible es, para poder estar en el trabajo, participar de este ámbito social, hacer frente a los obstáculos manteniendo siempre una imagen aceptable de sí.

A su vez, y a pesar de un discurso empresarial que evacua toda humanidad de la “mano de obra” usable y mecánica, vimos que la empresa deja un

margen a lo que la producción y la organización precisa de lo propiamente humano. Podemos proponer una hipótesis acerca de lo imprescindible que resulta esta construcción subjetiva también para la actividad productiva, por una simple razón: si no hay obreros no hay producción; y si hay obreros que aplican estrictamente, mecánicamente una operación, tampoco hay producción. Estas ideas son perspectivas de ahondamiento que podemos completar, a manera de conclusión, con estas frases de Castoriadis

(Para) la teoría (marxista) [...] en la economía capitalista los hombres, proletarios o capitalistas, son efectivo e integralmente transformados en “cosas”, cosificados; son sometidos a la acción de leyes económicas que no difieren de las leyes naturales [...] Tendencia esencial del capitalismo, la cosificación no puede jamás realizarse integralmente. De hacerlo, si el sistema lograra efectivamente transformar los hombres en cosas movidas únicamente por las fuerzas económicas, se derrumbaría no a largo plazo sino de manera instantánea. La lucha de los hombres contra la cosificación es, tanto como la tendencia a la cosificación, la condición de la viabilidad del capitalismo [...] El capitalismo tan sólo puede funcionar haciendo uso constante de la actividad propiamente humana de sus subordinados que intenta a la vez deshumanizar y reducir lo más que puede. Solamente puede funcionar en cuanto su tendencia profunda, que es efectivamente la cosificación, no se realiza, y sus normas son constantemente combatidas en su aplicación (Castoriadis, 1975: 23-24).

Bibliografía

- Bayart Jean-François, Warnier Jean-Pierre (2004), *Matière à politique. Le pouvoir, les corps et les choses*, Karthala, París.
- Borgeaud Garciandía Natacha (avril 2006), *La vie sous-traitée des ouvrières des maquilas du Nicaragua*, in *Les Cahiers du Genre*, núm. 40, L'Harmattan, París.
- Castilla Ramos Beatriz (2004), *Mujeres mayas en la robótica y líderes de la comunidad. Tejiendo la modernidad*. H. Ayuntamiento de Mérida, Instituto de Cultura de Yucatán y Universidad Autónoma de Yucatán. Editorial CEPESA, Mérida, Yucatán, México.
- Castoriadis Cornelius (1975), “L’illusion imaginaire de la société”, ed. du Seuil, Paris.
- Laé Jean-François, Maruard Numa (1995), *Les récits du malheur*, Descartes & Cie, Paris.
- Turcios Gómez Yanina (2002), *Doce días en un campo de concentración*, in *Envío*, núm. 247, Nicaragua.

Natacha Borgeaud: doctorante en Sociología, IEDES, Sorbona, París 1:
Natcha.Borgeaud@malix.univ.paris1.fr

