

## MEXICO, LABOR STANDARDS, AND THE GLOBAL ECONOMY

Harley Shaiken

Professor, Graduate School of Education and Department of Geography

Director of the Center for Latin American Studies

University of California, Berkeley

Just before 10:00 A.M. in early June 2002 motorists approaching the San Francisco Bay Bridge glimpsed a rather remarkable site: four giant white cranes slowly floating under the bridge on their way to a new home in the Port of Oakland. The cranes, bolted onto specially constructed freighters and gleaming in the morning sun, were so massive that even with their booms retracted their towering 220 foot height barely cleared the bridge. What rapt observers and late morning commuters may not have realized, however, is that the engineering marvel they were witnessing was a dramatic symbol of the new global economy. The cranes themselves--the largest and fastest in the world--were not built in Los Angeles, Hamburg, or Tokyo but in Shanghai. Their giant booms will be unloading container ships filled with products stamped, forged, and assembled in highly integrated, international production networks that are redefining the character of global trade.

In this era of globalization, the conditions of work in Mexico--thoughtfully reviewed in the diverse essays in this volume--are increasingly shaped in the context of the global economy. In fact, few countries have been as close to the epicenter of globalization as Mexico over the last decade or face challenges as great in the coming years. Powerful global forces are transforming cities as diverse and distant as Oakland, Shanghai, and Aguascalientes (Castells, 2000) and tying their labor markets together in important new ways. Much of the literature on globalization dwells on the lightning-fast movement of trillions of dollars across borders and analyzes the institutions of the global economy--the

International Monetary Fund (IMF), the World Bank, and the World Trade Organization (WTO) (Friedman, 1999; Stiglitz, 2002). What the literature skims over, however, is the emergence of a new international division of labor--the underpinnings for much deeper economic integration--with far-reaching implications. In this chapter, I explore the texture of transnational production or what might be called "globalization on the ground." I begin with a brief discussion of the debate over globalization, examine the changing character of trade, discuss the emergence of China as a major manufacturing power, explore the nature of foreign direct investment and integrated production networks, and, finally, conclude with the role of labor standards in this new global economy.

This extensive global reconfiguration of production poses a critical choice: will countries such as Mexico become export platforms, combining cheap labor and high technology, or more prosperous and developed economies with broadly shared gains? The answer to this question is obviously complex and hinges on politics and economic policy; it is at the heart of the process of development and the nature of integration into the global economy. I argue that "deep trade" redefines labor markets in core industries on a world-wide scale. Electronics workers in Mexico, Malaysia, and the United States are not only at times producing the same parts but also working for the same company and competing for the same jobs. As a result of this new integration, international labor rights embedded in trade agreements are a modest step in insuring more robust paths of development and more widespread social gains in both developing and developed economies. Rather than hobbling trade or serving as "shadow protectionism," labor rights can serve to create more robust markets and improved labor conditions.

### **Global Context**

What exactly do we mean by globalization? The concept is vague, ambiguous, contentious, but nonetheless critical to understanding the nature of

work today. British social theorists Anthony Giddens and Will Hutton describe globalization as "the interaction of extraordinary technological innovation combined with world-wide reach driven by a global capitalism that gives today's change its particular complexion. It has now a speed, inevitability and force that it has not had before" (2000, vii). Hutton then elaborates a somewhat darker vision calling globalization "a capitalism that is much harder, more mobile, more ruthless and more certain about what it needs to make it tick" (2000, 9). He argues that "its overriding objective is to serve the interests of property owners and shareholders, and it has a firm belief, effectively an ideological one, that all obstacles to its capacity to do that--regulation, controls, trade unions, taxation, public ownership, etc.--are unjustified and should be removed" (Giddens & Hutton, 2000, 10). Keohane and Nye write that "the information revolution is at the heart of economic and social globalization. It has made possible the transnational organization of work and the expansion of markets, thereby facilitating a new international division of labor." They then cite Adam Smith from *The Wealth of Nations* as declaring that "the division of labor is limited by the extent of the market" and, of course, the market now spans the globe (2000, 113). Thomas Friedman, one of the most influential popularizers of the concept, elaborates the emphasis on information technology, stating that "globalization enables each of us, wherever we live, to reach around the world farther, faster, deeper, and cheaper than ever before" (2002, 64). Friedman, like many observers of globalization, argues that the "process is almost entirely driven by technology" (2002, 64). Stiglitz defines the phenomenon as "the closer integration of the countries and peoples of the world which has been brought about by the enormous reduction of costs of transportation and communication, and the breaking down of artificial barriers to the flows of goods, services, capital, knowledge, and (to a lesser extent) people across borders" (2002, 9).

The issue of inequality has both fueled demonstrations from Seattle to Johannesburg and created a highly charged academic debate. Dollar and Kraay,

two strong proponents of globalization, admit that "our research shows that countries that grow faster or trade more are as likely to see inequality decrease as increase" (Galbraith et al., 2002, 183). The Conference Board, a leading global business organization, maintains that, despite gains, "the dollar gap between gross domestic product (GDP) per capita in the richest versus the poorest economies grew between 1973 and 1997" (McGuckin et al., 2000, 1). Galbraith offers a more critical view: "The patterns strongly suggest that forces of globalization, including high global interest rates, debt crises, and shock liberalizations, are associated with rising inequality in pay structures" (Galbraith et al., 2002, 179). Faux maintains that "In an economy that is growing based on its domestic market, rising wages help everyone because they increase purchasing power and consumer demand--which is the major driver of economic growth in a modern economy." In contrast, Faux continues, "in an economy whose growth depends on foreign markets, rising domestic wages are a problem, because they add to the burden of competing internationally"(2002, 10). He then points out the ways in which anti-labor policies, often promoted by institutions such as the International Monetary Fund, and structural changes in economies reinforce income polarization. Rodrik points out that "Latin America, the region that adopted the globalization agenda with the greatest enthusiasm in the 1990s, has suffered rising inequality, enormous volatility, and economic growth rates significantly below those of the post-World War II decades" (2002).

### **The Changing Character of Trade**

The rapid growth in trade has been a central feature of the new globalization. World merchandise trade soared to U.S. \$6.2 trillion in 2000. Over the last several decades growth in trade (8 percent a year) has outstripped growth in output (6 percent annually)<sup>1</sup> (WTO, 2; UNCTAD, 2002b, V). The ratio of imports plus exports to world GDP approached 30 percent in 2000, up from 20

---

<sup>1</sup> Global merchandise exports slipped to US \$6 trillion in 2001.

percent at the beginning of the 1990s. This 10-point jump is more than the increase of the two preceding decades combined (WTO, 2002, 1).

Rapidly expanding trade, however, is hardly new (Rothschild, 1999). We can see a similar phenomenon in what the World Bank calls "the first wave of global integration" (2002, 326) in the years leading up to the first world war. Exports almost doubled between 1870 and 1914, reaching 8 percent of world income. Global production also has a long history. The Ford Motor Company, for example, began assembling Model Ts in Mexico in the mid-1920s. What is new today, however, is the role of developing countries in exporting manufactured goods--toys and shirts to be sure but increasingly computers and automobile engines--in world-wide production systems. The original Ford Mexico City plant assembled cars from kits of parts sent from Detroit and the Model Ts were sold in Mexico; now cars are assembled in Mexico from global supply lines and sold throughout the world.

The character of trade has shifted in four fundamental ways. First, transnational corporations are far more central. The United Nations estimates that transnational firms accounted for about one quarter of global GDP in 1999, and currently account for about two-thirds of global trade. Second, manufacturing accounts for a much larger part of developing country exports, 70 percent at the end of the 1990s compared to 20 percent in the early 1980s (UNCTAD, 2002b, 51). Third, developing countries now capture a much higher percentage of global manufacturing exports.<sup>2</sup> Overall, the combined merchandise exports from China, Hong Kong, and Mexico--\$618 billion--equaled almost 80 percent of US exports by 2001 compared to less than 50 percent a decade earlier. Finally, developing economies are exporting far more sophisticated products. Between 1985-98, high tech exports from developing economies jumped 12-fold. Their shipments of office and telecom equipment, for

---

<sup>2</sup> Developing countries' share of global manufacturing exports climbed from 17 percent in 1990 to 27 percent in 2000 (WTO, 2002, exports).

example, now represent a larger share of their exports than either agriculture or mining (WTO, 2002, 4).

A central dimension of this export surge is the ability to site advanced production in developing economies. "High-technology activities previously out of reach of developing countries can now be placed there," according to the *World Investment Report*, "because labour-intensive processes within those activities can be economically separated and managed over long distances" (UNCTAD, 2001, xviii). In previous work, I have shown the ability of transnational firms to achieve world-class productivity and quality in developing economies (Shaiken and Herzenberg, 1987; Shaiken, 1990; Shaiken, 1994; Shaiken, 2001). Here I provide broader documentation of this process and explore new ways in which these production processes are tied together. Transnational firms, for example, pioneer new forms of work organization in developing economies and then implement them in high-wage locations, underscoring how tightly knit these production networks have become.

In Mexico, as in many developing economies, globalization is especially advanced in the automobile industry. Mexico's exports of auto products topped \$30 billion in 2000, approaching half of the \$68 billion of auto exports the U.S. recorded that year (WTO, 140). Under the North American Free Trade Agreement (NAFTA), U.S. and Mexican auto production has become highly integrated with 90 percent of Mexico's auto exports destined for the U.S. Mexico is the third largest source of cars and the largest source of auto parts, easily surpassing both Japan and Canada. Mexico exported \$2.4 billion of auto engines to the US in 2001, making it the third largest engine supplier.

Key to understanding the new international division of labor is the fact that Mexico and other developing economies are able to export at high levels of productivity and quality. It is this phenomenon that translates low wages into low unit costs at world-class standards. "Mexico's auto assembly plants now are equal to those in the rest of North America in quality and labor productivity and

sometimes better," Corbett et al stated (2001). Data from J.D. Power and Associates initial quality survey for the 1998 and 1999 model years include virtually all models produced in Mexico and sold in the U.S. market. Overall, quality on models produced in both countries were comparable for the two years, based on the number of defects per hundred vehicles after three months of service. Sufficient data was available to compare 10 models produced in both countries in 1999 and quality was higher in six cases in Mexican plants. Increasingly, Mexican factories are viewed at corporate headquarters as North American plants that happen to be located in Mexico and as full participants in a global production chain.

Among developing countries, these stellar quality results are not limited to Mexican auto plants. The star factory among European auto makers in 2002 was the BMW plant in Rosslyn, South Africa, on the outskirts of Pretoria, which builds the popular BMW 3 series. The plant scored 85 defects per 100 autos, placing it second in the world after a Toyota plant in Japan (Zaun, 2002, A1). As a result of these kinds of results, Honda plans to begin shipping cars from Thailand to Japan late in 2002, a first for a Japanese car manufacturer. Honda's chief executive told the *Wall Street Journal*, that adding plants in developing countries "will dramatically increase our competitiveness" (Zaun, 2002, A1). Ford plans to build small sport utility vehicles in a new plant in northeastern Brazil and export them to the U.S. market in 2004. "It's our lowest-cost plant in the world," Ford president Nick Scheele boasted to securities analysts in early 2002 (Zaun, 2002, A8).

Some critics charge that this surge of high tech production in developing countries is misleading because it is centered in "the low-skill, low-value-added assembly states of global production chains generally organized by [transnational firms]" (UNCTAD, 2002b, 53). While it is certainly true that little research and development takes place in the Mexican auto industry, the assembly of finished vehicles and the manufacture of engines are among the

most complex and demanding of manufacturing processes. Even labor-intensive processes involve sophisticated, capital-intensive elements. An auto assembly plant in Mexico, for example, employs hundreds of workers on the line and may also utilize dozens of robots and state-of-the-art computer systems.

Within global production chains, developing economies have become an important site to experiment with new forms of work organization. In 1913 mass production came into its own with the introduction of the moving assembly line in the massive Ford Highland Park plant near the center of Detroit; four decades later lean production began to emerge in Toyota plants in Japan, and now modular assembly is being pioneered in new Volkswagen, Ford, and General Motors factories in Brazil. Auto makers are introducing both modularization--workers assemble groups of parts into modules which are then bolted onto the final vehicle--and a much heavier reliance on suppliers. The first plant to try these approaches was the Volkswagen truck facility in Resende. Only 100 or so of the initial 1,100 person work force worked for VW with all the others employed by suppliers although their work stations were in the VW plant itself. General Motor's Blue Macaw project in the southern state of Rio Grande do Sul developed a variant on the "modular supplier" approach which was then watered down somewhat--in the face of strong initial UAW opposition in the U.S.--and transferred to GM factories throughout the world, including a new plant in Lansing, Michigan.

## **China**

While Brazil and Mexico have both pioneered central dimensions of global production, the most important transformation currently underway is the emergence of China as a powerful, high tech exporter. The share of manufactures in merchandise exports for China has more than doubled from 42 percent in 1968-70 to 88 percent in 1998-00 as its overall exports have taken-off. China's trade has been scoring double-digit growth rates over the last decade,



twice the world average (UNCTAD, 2002b, 141), and seemingly overnight China has become the fifth largest merchandise exporter in the world, just ahead of Canada (WTO, 2002). Some observers feel that China could even overtake Japan as more Japanese firms shift their operations to China (Quinlan, 2002, 125). In a recent survey, 20 percent of Japanese transnationals indicated plans to shift production to China (UNCTAD, 2002b, 154). "We are watching China with great interest, also as a threat," Hiroshi Okuda, the chairman of Toyota commented (Inoue, 2002). China's exports represent almost 4 percent of the world total--more than doubling its share over the last decade--and by all accounts the process is in its early stages. The structure of export industries in China has also changed dramatically. Foreign funded enterprises jumped from less than 2 percent of exports in 1986 to almost half in 2000 (UNCTAD, 2002b, 155).

China combines three key production advantages. First, it offers an enormous, untapped domestic market. Investment in the domestic market is attractive on its own and spurs a hub of manufacturing suppliers and subcontractors with world-class potential. Second, wage rates are a third of Mexico's and 5 percent of those in the U.S. A vast surplus labor force and repressive government policies virtually guarantee low wages for years to come. Finally, China has a critical mass of educated workers and engineers.

The mix of exports is becoming decidedly more sophisticated. "When advantages such as cheap labor and a large internal market are present in a host nation, U.S. companies are all too willing to exploit these endowments," Joseph P. Quinlan, a Senior Global Economist at Morgan Stanley, argued in *Foreign Affairs*. "The once-simple integration strategies of firms, centered on the processing or assembling of manufactured goods, will become more complex as value-added manufacturing functions are increasingly transferred to Chinese affiliates," Quinlan continues. "The latter will become more specialized as they are brought into the global production networks of the parents. As a result, the quality of affiliate production will rise and become more internationally

competitive" (Quinlan, 2002, 122). Already telecommunications equipment and computers account for 25 percent of total exports (UNCTAD, 2002b, 141).

The auto industry, as elsewhere, plays a leading role. All five of the leading Japanese car companies have announced extensive new plans for China (Brooke, 2002, W1). The domestic car market is expected to almost double to 1.3 million in 2005 and some analysts project that China's market could be as large as Japan's by 2010. "China today is our No. 1 geographic priority in terms of market development," Carlos Ghosn, the president of Nissan Motor, said in June in Beijing. "Over the next 5 to 10 years, China will have the highest growth in all our markets" (Brooke, 2002, W1). In July 2002, Honda announced plans to build a major export plant and a month later, Toyota announced a \$2.5 billion investment capable of producing 400,000 vehicles a year by 2010, half of Toyota's current output in North America (Bradsher, 2002, W1). Not to be outdone, Ford announced within weeks that it plans to source more than \$10 billion of parts from China by mid-decade.

Investments in advanced manufacturing are hardly limited to the auto industry. "China is becoming a manufacturing superpower," according to Kenneth Courtis, Goldman, Sachs & Co's vice-chairman for Asia. "...the momentum seems unstoppable" (Garten, 2002, 20). 400 of the Fortune 500 firms have already poured money into more than 2000 projects in China (UNCTAD, 2001, 26). The Chinese government is working overtime on all levels to attract this investment. Shenzhen's provincial government has offered \$5 billion to advance its integrated-circuit industry.

Schooling is particularly important in global production networks. High-tech companies that located in Mexico found that strong educational institutions and educated workers were central to their success and clearly guided where they located their plants. Managers perceived a strong basic education--somewhere between 6 and 12 years--as critical for production assemblers and skilled repair workers. Post-secondary technical school and university degrees

were preferred for factory managers and design and development work. Given China's vast population and investment in education, the country has a critical mass of workers who both have shrinking domestic alternatives and are more than ready to engage with the global economy. China produced over 1 million university graduates annually in the mid-1990s, the latest data available, and engineers and scientists accounted for more than one third (UNCTAD, 2002b, 167). In addition, China has 200 technicians per million inhabitants which is less than Korea (318) but dwarfs Malaysia (32), itself a high-tech success story, and Thailand (30). The United Nations concludes that "China has the potential to leapfrog the industrialization process rather than continuing to rely on absorbing the surplus labour in relatively low value-added, labour-intensive manufactures" (UNCTAD, 2002, 167).

### **Integrated production networks**

Two closely related developments underscore the increasingly integrated nature of global production: foreign direct investment (FDI) and intra-firm trade among transnational firms. The role of international production in the global economy is clearly on the rise, according to the *World Investment Report* (UNCTAD, 2001, 121). Foreign direct investment inflows reached a whopping \$1.3 trillion in 2000 (UNCTAD, 2001, 9). Admittedly three quarters of this investment moves from developed economies to other developed economies, reflecting the fact that FDI includes not only new investment but also merger and acquisition activity which overwhelmingly takes place in industrialized countries. Flows to developing economies accounted for \$240 billion in 2000 (UNCTAD, 2001, xiii). This investment tends to be highly concentrated. Only ten developing economies accounted for 80 percent of the total FDI in the developing world in 1999 (Burke, 2001). North-east Asia represented a hot-spot for this investment with inflows for Hong Kong, Taiwan, Korea and China

reaching \$80 billion in 2000 (UNCTAD, 2001, 23). FDI in China alone shot up by 1/3 in 2001 compared to the previous year, and contractual foreign investment which tracks future projects rose 48 percent (UNCTAD, 2002b, 154). An annual survey of senior executives of the world's largest firms conducted by AT Kearney, the consulting firm, reported that for the first time China edged out the US as the most desirable site for foreign direct investment (Giles, 2002).

Transnational corporations shape the patterns of global trade, and currently are involved as buyer, seller or both in about two-thirds of that trade (UNCTAD, 2001, 56). Half of this trade—that is one third of all global trade—is intra-firm (UNCTAD, 2001, 56). In other words, an important share of global trade is manufacturing and assembling products in world-wide production networks. In 2001 trade by transnational firms with their subsidiaries accounted for \$526 billion or almost half of US imports, and \$223 billion or over 30 percent of U.S. exports (United States Department of Commerce News, 2002, 1). Related party trade with Mexico represented almost 68 percent of Mexican exports to the U.S.

Within these highly integrated networks, ferocious pressures exist to cut costs, often provoking the threat or the actual movement of production to lower-wage areas. These pressures are especially evident in union organizing campaigns in the U.S. as Bronfenbrenner has indicated. Employers threatened to shutter workplaces in close to 30 percent of all National Labor Relations Board (NLRB) organizing campaigns and actually carried out the threat in 5 percent of the cases in which the union was victorious (Bronfenbrenner, 1997). By the late 1990s, with U.S. manufacturing hemorrhaging jobs, the threat rate had jumped to 70 percent in manufacturing and the actual plant closing rate was 12 percent (Bronfenbrenner, 2001). Clearly, the high threat rate is capable of exerting a major chilling effect both in organizing campaigns and in the collective bargaining process itself. Canada is hardly immune from the phenomenon. Navistar threatened its Canadian union in the summer of 2002 with closing the

Chatham operation and moving production to Mexico unless it received \$14 million in concessions. The company did not obtain all it wanted and only committed to keeping the plant open for another year (Kelly, 2002).

The drive for low wages in the global marketplace is no longer only a North-South issue but increasingly a competition among low-wage economies (Ross & Chan, 2002). Ross and Chan argue that "this competition--particularly in labor-intensive commodities--is not so much North versus South but South versus South" (2002). Hyundai, for example, plans to establish a global production base for a new minicar in India. "We intend to shift the production base of Santro from South Korea in the last quarter of 2003 and base Hyundai Motor group's exports from India," B V R Subbu, the president of Hyundai's Indian subsidiary stated.

China's role in a global labor market is particularly critical. Eighty percent of the Fortune 500 companies have already invested in China and many are currently upping their investment at breakneck speed. This means that workers in the global factories of these companies will be directly competing with Chinese workers for the location of future production and, more to the point, jobs. While this sort of competition is fierce in any case, there is an added immediacy and pressure within the same firm. Taiwan which has emerged as a powerhouse in the global personal computer industry has begun shifting production to China in a major way. In 2001 Taiwan-based firms produced over 50 percent of all laptops and 25 percent of desktop PCs and an even larger percentage of many peripheral products such as monitors. As U.S. firms squeeze their Taiwanese suppliers on cost, the suppliers are shifting production to other sites. "The obvious candidate is China, with its vast, cheap and increasingly educated labor pool. Add to that the low cost of power, water and easy financing by solicitous local governments, and Taiwanese companies say the cost of doing business in China is a fraction of that at home," according to the *New York Times*. Indicative of China's pull, Compal Electronics, Taiwan's second

largest laptop manufacturer, plans to move all its production to the mainland by 2004 (Landler, 2002).

China poses an especially tough challenge for Mexico. "In Latin America, Mexico is likely to face more competition from Chinese exports than other economies in view of the relatively higher share of manufactures in its exports," according to *the UN Trade and Development Report* (UNCTAD, 2002b, 162). In particular, both China and Mexico are heavily dependent on the U.S. market for their exports. China, however, has significantly lower wages than Mexico although its unit labor costs currently also trail Mexico, though not necessarily for long.

While the long term threat is clear, the short-term impact of moving production from Mexico to China is more ambiguous. Mexican maquiladoras had lost almost 300,000 jobs between October 2000 and the first quarter of 2002 (CIEMEX-WEFA, 2002). The U.S. downturn and a strong peso contributed to the erosion of a significant number of these jobs, but the role of China is open to some dispute.<sup>3</sup> CIEMEX WEFA, the economics research and consulting firm, assigns 60 percent of the job loss to the U.S. downturn and placed much of the rest of the blame on domestic issues such as an unresponsive government (2002, 1). Maquiladora managers are far more eager to point to China. Rolando Gonzalez, president of Mexico's maquiladora association, estimates that as many as three quarters of the 277 Baja California plants that have closed over the last three years have moved to China (Calbreath & Lindquist, 2002, H1). Alejandro Bustamante, who manages three Plantronics maquiladoras in Tijuana, competes for contracts with plants the firm runs in China. "They're always lower on the cost of labor...a half to one-third lower," he reports. "It's a refrain that's being heard throughout Mexico these days, as factories face intense competition from low-cost manufacturing centers in China," the *San Diego Union-Tribune* comments. "Just as American factory workers once complained about losing their jobs to low-paid

workers in Mexico, Mexicans now worry about losing their jobs to Asia, and for good reason" (Calbreath & Lindquist, 2002, H1). Geography still matters but low labor costs tend to shrink geographical distances. "As a general rule of thumb, anything smaller than a breadbox is going to come from Asia since it's not too expensive to ship it across the Pacific," according to Jean-Paul de Kervor, a Tijuana real estate specialist (Calbreath & Lindquist, 2002, H1). "Anything bigger than a breadbox, such as TV sets or furniture, will probably continue to be made in Tijuana." The size of the China-Mexico labor cost gap, however, enlarges the size of the hypothetical breadbox, according to de Kervor.

### **Labor standards**

The global movement of production--say from the United States to Mexico or from Mexico to China or from China to Vietnam--is not governed by the invisible hand of the market but rather by conscious corporate decisions. Transnational executives weigh many factors in the decision as to where to site production: access to markets, political relations with host governments, incentives to build a plant, the tax structure, the overall labor climate, the need to achieve targeted quality and productivity and the overall strategy of the firm, among others. Within this matrix low labor costs remain a central consideration when it is possible to achieve high productivity and quality. To the extent that few labor rights or even outright repression translate into low unit costs, firms have the option of circumventing higher standards and reaping bottom-line rewards. Those companies that choose not to follow this route are under fierce pressure from those who do. Workers in high-wage countries and workers in low-wage countries may have many deep differences but they also have a common interest: seeking a high road to competitiveness and insuring that they share in the benefits that result. Moreover, as we have seen, the competition on

---

wages is increasingly among workers in low-wage countries and workers in lower-wage countries.

The emerging structure of international production adds another dimension to wage setting: a relatively small group of transnational corporations operate highly integrated global production networks. These networks achieve world-class results in linked plants scattered across the globe where trade consists of parts stamped in one country, machined in a second, and assembled in a third. Downward wage pressures in one country are transmitted through the same firm to workers and unions in other countries, often as these workers bid for the same jobs. The result can be sluggish or even declining wages, severe burdens on collective bargaining, and a contributing factor to income polarization.

The institutions governing global trade provide scant recognition of these pressures facing workers on the ground and even fewer remedies. As a result, the international labor standard that exists today winds up being the status-quo—or worse. Indeed, the formula to become more globally competitive has become to make labor market conditions more "flexible"—a code word for far fewer worker protections. This path severs the link between improved competitiveness and worker well-being. By contrast, corporations and governments view the status-quo as too weak—not too strong—when it comes to investment protections. According to *the World Investment Report* “between 1991 and 2000, a total of 1,185 regulatory changes were introduced in national FDI regimes, of which 1,121 (95 percent) were in the direction of creating a more favorable environment for FDI” (UNCTAD, 2001, xviii).

A key paradox of the global economy today is that the conditions of work in far-flung global production networks are governed by nationally-based labor relations systems (Cleveland, 2002). The challenge is how to insure basic worker rights in this context, particularly given the powerful pressures to gut these rights. Broad consensus has emerged that the *International Labor Organization's*



(ILO) four core labor standards—freedom of association, nondiscrimination, and the prohibitions against forced and child labor—define a set of fundamental human rights in the workplace that transcend levels of development. As Joseph Stiglitz put it, "Today, there is growing recognition that the objectives of development go beyond simply an increase in GDP: we are concerned with promoting democratic, equitable, sustainable development." He then adds that "if that is our objective, then it is natural that we should pay particular attention to the issue of how the plight of workers changes in the course of development" (Stiglitz, 2000, 1). The final Declaration at the Singapore Ministerial meeting of the *World Trade Organization* (WTO) seemed to echo these sentiments by stating that "we renew our commitment to the observance of internationally recognized core labour standards" (Leary, 2002, 15). Least anyone get the idea, however, that the WTO itself might actually be thinking about dealing with these standards, the statement immediately emphasizes that "the *International Labour Organisation* (ILO) is the competent body to set and deal with these standards, and we affirm our support for its work in promoting them." The statement then continues "we reject the use of labour standards for protectionist purposes, and agree that the comparative advantage of countries, particularly low-wage countries, must in no way be put into question" (Leary, 2002). The ILO is the preferred site because it lacks any enforcement powers.

Are labor standards, in fact, protectionist? The charge has been repeated so often that it has achieved legitimacy by force of repetition. The charge, however, is nonetheless misleading and unfair. As economist Richard Freeman put it "most advocates of standards want what they say they want: to guarantee as far as possible certain basic rights to workers around the world" (Leary, 2002). That said, aren't labor standards subject to manipulation and what amounts to "shadow" protectionism? Absolutely, but so is virtually any global trade rule. Without question some protectionists hide behind worker rights but that does not mean that worker rights are protectionist or would be used that way in

practice. It is possible to have an internationalist vision, support expanded trade, and be in favor of broader worker protections.

The argument that labor standards necessarily erode the advantage of less developed economies is also suspect. Consider the first core right—freedom of association. This right is particularly fundamental because it is the foundation for independent unions and a free collective bargaining system. It lays the basis for translating democratic processes to the world of work. This right and the other three core rights are not tied to levels of development nor do they unfairly penalize poor countries. They allow the decision to be made on the ways in which a country competes in a broader, more participatory way. They, in effect, channel competitiveness to the high road. As Stiglitz puts it, "inclusive democratic processes involving unions and other popular organizations make it more likely that [workers] legitimate concerns will be addressed" (Stiglitz, 2000, 19). He makes this argument more specific by pointing out that "there is some chance that some of the disastrous economic decisions that were made in responding to the East Asian economic crisis would not have occurred had workers had a voice (let alone a voice commensurate with their stake in the outcome) in the decision making" (Stiglitz, 2000, 19).

In practice, lower wages would remain a source of competitive advantage for developing countries even with strong labor standards in place. Many factors influence wage setting from the overall productivity of the economy to the number of people seeking work. Labor rights insure that those who are most directly affected—the workers involved—have some say in the wage setting process. Workers will not want to price themselves out of a job but also will want to ensure that they share in productivity gains and can reach for a decent life. Moreover, international labor standards require all countries to play by the same rules, minimizing the fierce pressures that allow productivity to rise while living conditions fall. Higher wages don't necessarily harm competitiveness;

they can create a more stable and motivated workforce and enhance competitiveness.

Rather than throttling trade or penalizing low-wage countries, labor standards lay the basis for a healthier global economy and more robust trade. Labor standards offer three benefits: first, as we have seen, effective standards extend democratic processes to the world of work. Those who are most directly affected by economic change have a stronger voice in the direction of that change. Second, by laying the basis for a more effective collective bargaining system, standards move towards a more demand-driven growth. If workers can share in productivity growth, consumers and new markets are created, not throttled. This link has been the path to economic growth and the entry of workers into the middle class in industrial economies. Finally, by laying the basis for independent unions, standards add another mechanism to address the corroding income polarization that afflicts so many societies. This mechanism could reap important benefits in advanced industrial economies, creating new pressures to address the shortcomings of their own national labor relations systems.

While there may be a growing consensus on the value of these rights in the abstract, there is fierce division concerning enforcing these rights in practice, particularly regarding trade sanctions. Yet, sanctions represent the only effective route to ensure that standards are enforced. Trade penalties cut to the chase: they create powerful incentives to move towards the high road and in the direction of upward harmonization for the conditions of work on a global scale. The countries and the firms that face penalties are those that violate accepted norms, not those seeking better conditions who, in fact, are penalized by the incentives present under the status quo. Ironically, the ability to impose sanctions when necessary in a direct and transparent way may insure that sanctions rarely if ever actually have to be imposed.

Despite the surge of manufacturing exports from developing countries, these economies as a group have been shortchanged in receiving the benefits of this trade. "While the share of developing countries in world manufacturing exports, including those of rapidly growing high-tech products, has been expanding rapidly," the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) reported, "the income earned from such activities by these countries does not appear to share in this dynamism" (UNCTAD, 2002a, 1). The report finds that developing countries' "share in value added is determined by the cost of the least scarce resource and weakest factor, unskilled labor; and with control over strategic productive assets even tighter under these arrangements, gains can be highly skewed in favour of the TNC "(UNCTAD, 2002a, 3). Moreover, the report concludes "that middle-income Latin America and Asian economies are among the most vulnerable to these trends in the trading system" (UNCTAD, 2002a, 4).

The real issue for many countries in the global economy may be development gone wrong. Standards alone are hardly the solution to this fundamental problem of the global economy. In fact, to work effectively in the long term, they must be embedded in broader institutions and arrangements that foster development and global growth. International core labor rights are all too modest a step. That said, they provide a minimum level of protection to workers and unions that is important and a powerful symbol of democratic values and the direction in which globalization ought to go. The entire society benefits--workers, firms, and governments--through the healthier growth that can ensue. Standards themselves represent little more than a first step but a step long overdue.

## **References**

Authers, J. (2002, September 20). Investors punish Mexican financial markets.

- Financial Times*. Retrieved on September 20, 2002 from <http://www.ft.com>
- Bagwhati, J. (1998, September 18). *Free Trade: Why AFL-CIO, the Sierra Club and Congressman Gephardt Should Like It*. Paper presented at a Panel Discussion on the occasion of the award of the Seidman Distinguished Award in Political Economy.
- Banco de Mexico. (2001). *Annual Report 2001*. Retrieved September 20, 2002 from <http://www.banxico.org.mx/siteBanxicoINGLES/eInfoFinanciera/FSinfoFinanciera.html>
- Bradsher, Keith. (2002, August 30). *The New York Times*, pp. W1, W7.
- Bronfenbrenner, K. (2001, June 30). Impact of U.S. China Trade Relations on Workers, Wages, and Employment; Pilot Study Report. Submitted to the U.S.-China Security Review Commission/U.S. Trade Deficit Review Commission June 30. Retrieved September 2, 2002 from <http://www.ustdrc.gov/research/china1.pdf>
- Brooke, J. (2002, July 11). Japan carves out major role in China's auto future. *The New York Times*, pp. W1, W7.
- Burke, J. & Epstein, G. (2001). *Threat Effects and the Internationalization of Production*. Paper presented at the Workshop on Globalization, Income Distribution and Structural Change, Chennai, India, December 14-17, 2001.
- Calbreath, D. (2002, August 13). Baja factory exodus raising alarm. *The San Diego Union Tribune*. Retrieved September 21, 2002, from <http://www.sandiego>

union.com

Calbreath, D., & Lindquist, D. (2002, May 25). The China Challenge - Maquiladoras in Mexico are facing intense competition from Far East counterparts. *The San Diego Union Tribune*. Retrieved August 26, 2002 from <http://www.sandiegounion.com>

Car manufacturing - - Latin Leap (Brief Article). (2002, July 29). *Economist*, 356 (8181), 64.

Castells, Manuel. (2000). Information Technology and Global Capitalism. In A. Giddens & W. Hutton (Eds.), *Global Capitalism* (pp. 52-74). New York: The New Press.

CIEMEX-WEFA. (2002, May). *Maquiladora Industry Outlook*. Pennsylvania: Author.

Cleveland, S. (2002, May). *Why International Labor Standards?* Paper presented at the International Labor Standards Conference, Stanford Law School, Palo Alto, CA.

Corbett, B., Winter, D., & Zachary, K. (2000, May 19). Aye Caramba! Mexico is heading into the automotive big leagues. *Ward's Auto World*.

Faux, J. (2001). The Global Alternative. *The American Prospect*, Summer 2001, 15-18.

- Faux, J. (2002, April). *Rethinking the Global Political Economy*. Speech given at the Asia-Europe-U.S. Progressive Scholar's Forum: Globalization and the Innovation of Politics, Japan. Retrieved September 9, 2002 from [http://www.epinet.org/webfeatures/viewpoints/global\\_polit\\_econ.html](http://www.epinet.org/webfeatures/viewpoints/global_polit_econ.html)
- Fields, G. (2002, May). *International Labor Standards and Decent Work: Perspectives from the Developing World*. Paper presented at the International Labor Standards Conference, Stanford Law School, Palo Alto, CA.
- Forsythe, M. (2002, August 29). Toyota to Invest about \$2.5 billion in China Plants. *The Detroit News*. Retrieved September 1, 2002 from <http://www.detroitnews.com>
- Friedman, T. (1999). *Lexus and the Olive Tree*. New York: Harper Collins.
- Friedman, T. (2002, March/April). States of Discord. *Foreign Policy*, 64-70.
- Galbraith, J., Pitts, J., Wells-Dang, A., Dollar, D., & Kray, A. (2002, July/August). Is inequality decreasing? *Foreign Affairs*, 81(4), 182-183.
- Garten, J. (2002, June 17). When everything is made in China. *Business Week*, 20.
- Giddens, A. & Hutton, W. (Eds.). (2000). *Global Capitalism*. New York: The New Press.
- Giles, C. (2002, September 22). China attracts more foreign investors than U.S. *The Financial Times*. Retrieved September 23, 2002, from <http://www.ft.com>

Inoue, K. 2002. (2002, September 12). Toyota may add more than one U.S. plant, chair says. *Bloomberg News*. Retrieved September 12, 2002, from <http://www.bloomberg.com/news>

Jordan, M. (2002, June 20). Mexican workers pay for success; with labor costs rising, factories depart for Asia. *The Washington Post*. Retrieved September 21, 2002, from <http://www.washingtonpost.com>

Kelly, S. (2002, August 12). Navistar sees layoffs if truck buying slows. *Forbes*. Retrieved August 17, 2002, from <http://www.forbes.com/work/news/wire/2002/08/12/rtr692972.html>

Keohane, R., & Nye, J. (2000, Summer). Globalization: What's New? What's Not? (And So What?). *Foreign Policy*, 104-119.

Kuttner, Robert. (2000) The Role of Governments in the Global Economy. In A. Giddens and W. Hutton (eds.), *Global Capitalism* (pp. 147-163). New York: The New Press.

Landler, M. (2001, May 29). Taiwan's PC Makers Shift Production to China. *The New York Times*. Retrieved on May 29, 2001, from <http://www.nytimes.com>

Leary, V. (2002, May). *Form follows function - Or does it? Formulations of International Labor Standards: Treaties, codes, soft law, trade agreements*. Paper presented at the International Labor Standards Conference, Stanford Law School, Palo Alto, CA.

Lindquist, D. (2002, August 31). Recent job gains welcomed in Baja. *The San Diego*



*Union-Tribune*. Retrieved on September 2, 2002, from <http://www.sandiegounion.com>

Masson, P. (2001). Globalization: Facts and Figures. *International Monetary Fund Policy Discussion Paper* (PDP 01/4). Washington D.C: International Monetary Fund.

McGuckin, R., Van Ark, B., & Barrinton, L. (2000). Perspectives on a Global Economy: Are Poor Nations Closing the Gap in Living Standards? (The Conference Board Research Report No. 1263-00-RR). New York: The Conference Board.

Quinlan, J. (2002). Ties that Bind. *Foreign Affairs*, 81(4), 116-126.

Rodrik, D. (2002). Globalization for Whom? *Harvard Magazine*, 104(6), 29.  
Retrieved on September 23, 2002, from <http://www.harvard-magazine.com/on-line/07028.html>

Rodrik, D. (2002, May). *After Neoliberalism, What?* Remarks made at the Alternatives to Neoliberalism Conference, Washington, DC.

Rosenberg, T. (2002, August 18). The Free-Trade Fix. *The New York Times Magazine*, pp. 28-33, 50, 74-75.

Ross, R., & Chan, A. (2002, September/October). From North-South to South-South. *Foreign Affairs*.

Rothschild, E. (1999, Summer). Globalization and the Return of History. *Foreign Policy*, 106-116.

Shaiken, H. (1990). *Mexico in the Global Economy: High Technology and Work Organization in Export Industries*. La Jolla: Center for U.S.- Mexican Studies, University of California, San Diego.

Shaiken, H. (1994). *Advanced Manufacturing and Mexico: A New Division of Labor*. *Latin American Research Review*, 29(2).

Shaiken, H. (2001). *The New Global Economy: Trade and Production under NAFTA*. *Journal Für Entwicklungspolitik*, XVII/3(4), 241-254.

Shaiken, H., & Herzenberg, S. (1987). *Automation and Global Production: Automobile Engine production in Mexico, the United States, and Canada*. La Jolla: The Center for U.S.- Mexican Studies, University of California, San Diego.

Silver, S. (2002, July 8). *No boom this time from peso's fall: The currency's recent drop is not expected to benefit Mexico as the 1994 devaluation did*. *Financial Times*, 15.

Stiglitz, J. (2002). *Globalization and its Discontents*. New York: W.W. Norton and Company, Inc.

Stiglitz, J. (2000, January). *Democratic Development as the Fruits of Labor*. Keynote address for the Industrial Relations Research Association, Boston, MA.

Swinnerton, K. (2002, May). *Discussion of Gary S. Fields, International Labor Standards and Decent Work: Perspectives from the Developing World*. Paper

presented at the International Labor Standards Conference, Stanford Law School, Palo Alto, CA.

UNCTAD. (2001). *World Investment Report 2001, Promoting Linkages*. New York: United Nations Publications.

UNCTAD. (2002a). *Manufacturing Trouble: UNCTAD Report Examines Emerging Tensions in the Trading System*. (United Nations Publication No. TAD/INF/PR42). New York: United Nations Publications.

UNCTAD. (2002b) *Trade and Development Report, 2002: Developing Countries in World Trade*. New York and Geneva, 2002: United Nations Publications.

United States Department of Commerce News. (2002). *U.S. Goods Trade: Imports and Exports by Related Parties; 2001*. (Publication No. CB-02-60). Retrieved August 18, 2002 from Economics and Statistics Administration, Bureau of the Census: <http://www.census.gov/foreign-trade/Press-Release/2001pr/aip/rp01-text.txt>

Weller, C., Scott, R., & Hersh, A. (2001). *The Unremarkable Record of Liberalized Trade*. Washington, D.C: Economic Policy Institute. Retrieved August 20, 2002 from <http://www.epinet.org>

World Bank. (2002). *World Development Indicators*. Washington D.C, Author.

World Trade Organization. (2002, May 2). Trade to pick up slightly in 2002 after sharp drop in 2001. *The World Trade Organization*. Retrieved August 12, 2002 from [http://www.wto.org/english/news\\_e/pres02\\_e/pr288\\_e.html](http://www.wto.org/english/news_e/pres02_e/pr288_e.html)

Zaun, T., White, G., Shirouszu, N., and Miller, S. (2002, July 31). Two-Way Street: Auto Makers Get Even More Mileage From Third World. *The Wall Street Journal*, p. A1, A8.

## Capítulo I: El contexto económico de México

Carlos Salas<sup>1</sup>

### 1. El cambio en el modelo de desarrollo

A lo largo de los últimos 20 años la economía mexicana ha transitado por profundos cambios económicos. Estos cambios han afectado la vida cotidiana de mexicanos y mexicanas por igual. Las oportunidades de empleo, nuevas y tradicionales, proliferan en ciertas zonas y actividades, al tiempo que escasean en muchas otras. Los niveles de vida promedio tienden a mantenerse estancados, o en franco deterioro para amplios segmentos de la población. La satisfacción de las necesidades básicas esenciales se convierte en una aventura diaria, que no siempre tiene resultados exitosos. La transición económica se inicia a partir de la crisis de la deuda externa en 1982. A partir de ese momento hay un giro radical en la conducción de la política económica. Esto se deriva de la crisis profunda por la que atraviesa el modelo de crecimiento centrado en el mercado interno, implantado a partir del proyecto Cardenista a fines de los años treinta<sup>2</sup>. Este modelo estuvo cerrado al exterior, permitiendo solo la importación de mercancías mediante el pago de elevados aranceles, y prohibiendo la importación de una amplia gama de productos. Sin embargo esta protección a los productores nacionales no estuvo acompañada de un programa eficaz para reemplazar los insumos importados de los cuales dependía la industria nacional. Como resultado, la producción dependía también de la disponibilidad de divisas para comprar los insumos necesarios en el exterior. Las divisas fueron obtenidas por la vía del comercio internacional, en especial el de productos agropecuarios y de la industria extractiva. Hacia mediados de los años sesenta, la producción agrícola entró en crisis (Solís, 1981). El Boom petrolero de la segunda mitad de los años 70 pospuso la crisis y facilitó un acelerado endeudamiento externo. Al caer los precios internacionales del petróleo, la consecuente restricción en el acceso a divisas, fue el detonador de la crisis de 1982.

---

<sup>1</sup> Candidato a Doctor en Economía, profesor del Departamento de Sociología, UAM Iztapalapa

<sup>2</sup> Ver el artículo de Boltvinik y Hernández Laos (1981) para una discusión sobre el agotamiento del modelo de desarrollo centrado en el mercado interno, modelo comúnmente llamado de “sustitución de importaciones”

El modelo de desarrollo centrado en el mercado interno es desmontado paulatinamente por los conductores de la política económica del régimen de Miguel de la Madrid. El cambio en la estrategia de crecimiento económico llevó al abandono del papel central que había tenido el Estado en la conducción de la economía durante casi cincuenta años. Siguió entonces una etapa de privatizaciones y reprivatizaciones, de cambios en las leyes, de abandono de los mecanismos de redistribución del ingreso. Adicionalmente se abre la economía al exterior, proceso marcado por el ingreso de México al GATT en el año de 1986 (Calva, 2000).

Una menor participación directa del Estado en las actividades económicas, un menor gasto social per capita (Chávez, 2002), aunados a la apertura del comercio internacional tienen como efecto directo acentuar la tendencia a la polarización, tan característica de países en vías de desarrollo (Dussel, 1997).

Desde el inicio del período presidencial de Carlos Salinas, el nuevo modelo volcado al exterior fue presentado como el mecanismo privilegiado que habría de conducir al país al selecto grupo del Primer Mundo (Aspe, 1993). Como parte de estos pasos decididos, en 1993 se firma el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte. La rebelión zapatista, los asesinatos políticos y la crisis del peso fueron los hechos que marcaron en forma definitiva el año de 1994, señalándolo como un año de crisis económica y política.

A partir de entonces el modelo muestra dificultades para mantener un crecimiento sostenido, compatible con la creación de empleos y con el aumento en los ingresos de los trabajadores. La crisis financiera que se desata a finales de 1994 expresa los obstáculos que enfrenta un modelo que privilegia los mercados del exterior y abandona el mercado interno a su suerte. En estas condiciones, no es extraño el observable estancamiento en la distribución del ingreso. Ambos elementos, empleo e ingreso son fundamentales para garantizar el acceso de la población a los satisfactores básicos para la reproducción social. Si se acepta que, desde el punto de vista social, la eficacia de un modelo de desarrollo debe medirse a partir de la mejora en las condiciones de vida de las mayorías, entonces para el grueso de la población, el modelo de economía centrada en el mercado externo no ha sido eficaz.

## 2. La evolución reciente del PIB, el comercio exterior y la inversión extranjera

A partir del momento simbólico en que se abandona el modelo de economía centrado en el mercado interno, el año de 1982, se inicia un proceso de cambio y transición a otro modelo más estrechamente ligado a los mercados del exterior. En el tránsito entre una y otra estructura social de acumulación (Salas, 2000), el crecimiento económico ha seguido una ruta errática.

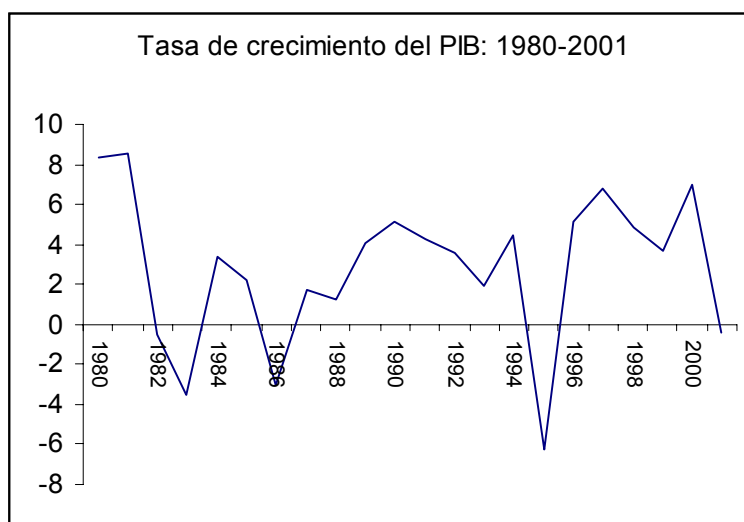
La economía mexicana no ha logrado recuperar el crecimiento sostenido que la caracterizó antes de la década de los setenta. En el período que va de 1938 hasta 1980, la tasa promedio anual de crecimiento del PIB fue del 6%. Entre 1980 y 1988, este ritmo bajó al 1.1% anual, mientras que entre 1988 y el 2000, esta tasa creció para alcanzar el 3.66% anual. Sin embargo en 2001, el PIB tuvo una caída de -0.4%.

En la gráfica siguiente aparece la conducta del crecimiento del Producto Interno Bruto entre 1980 y el año 2001. En ella se observa la crisis de 1982, la inestabilidad del crecimiento hasta 1988, para pasar después a un ciclo económico tradicional, el cual hubiera terminado en 1994, de no ser por la fuerte inyección de recursos por parte del gobierno mexicano para estimular la economía antes de la elección presidencial de ese año. La crisis de fines de 1994 y 1995 muestra el límite de una estrategia de crecimiento que pretendió controlar la inflación a partir del tipo de cambio, generando así graves problemas en la balanza de pagos<sup>3</sup>. La crisis financiera fue el resultado de las políticas que buscaban asegurar a los inversionistas extranjeros que México podía ser un buen lugar para hacer negocios, y en especial, un buen socio para un Acuerdo Comercial como el TLC.

---

<sup>3</sup> Ver, por ejemplo, la descripción de los límites del modelo neoliberal y su relación con el estallido de la crisis de 1994 en (Blecker, 1996)

Gráfica No. I-1



Fuente: Banco de información económica, INEGI.

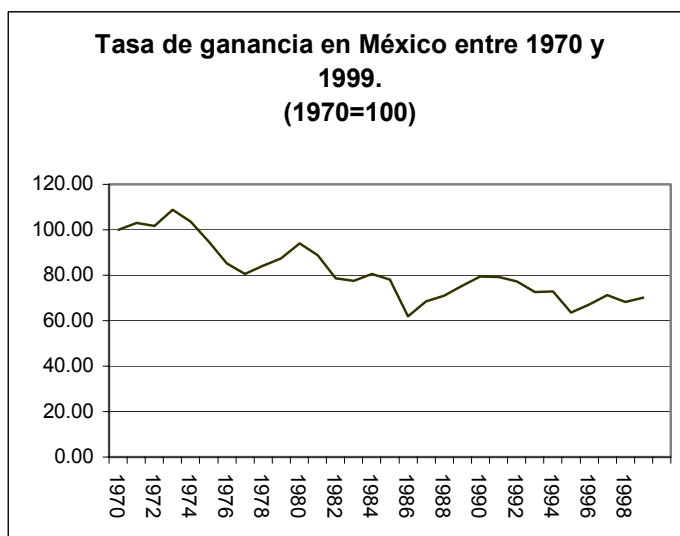
El abandono del mercado interno como fuente de crecimiento y el sesgo hacia la exportación, junto con el crecimiento de las actividades de maquila<sup>4</sup>, implican un nexo más estrecho con la economía de los EU, el cual sólo fue consolidado mediante el TLC, pero no fue creado por éste. La implicación más importante de este vínculo más cercano es que la economía mexicana es más vulnerable a las fluctuaciones de la economía norteamericana. Una clara muestra se puede encontrar en la evolución reciente del PIB en México. Durante el 2001, el PIB de los Estados Unidos creció a una tasa del 1.7%, mientras que el PIB de México decreció en -0.4%. La cifra anterior está en abierto contraste con las predicciones iniciales del gobierno de Fox, que optimistamente la situaban en alrededor del 7%.

---

<sup>4</sup> Recuérdese que las actividades maquiladoras florecen mediante el uso del Código de Tarifas Aduanales de los EU (regla HTS 9802), mediante la cual las empresas de los EU pueden enviar al exterior insumos manufacturados en los EU y re-internar esos productos acabados o semi-acabados, pagando sólo una tarifa aduanal sobre el valor agregado en el exterior



Gráfica No. I-2



Fuente: Cálculos propios a partir de (Mariña y Moseley, 2001)

Los resultados de (Moseley y Mariña, 2001) muestran que la tasa de ganancia de la economía en su conjunto logró recuperarse de una crisis en 1986, sin alcanzar una tendencia al alza y mucho menos llegar a los niveles observados en los años setenta. Por tanto, hasta el día de hoy, no se perfila el inicio de un ciclo de crecimiento continuo

<b>Año</b>	<b>Tasa anual</b>
1991	1.88
1992	1.21
1993	-0.39
1994	2.14
1995	-8.55
1996	2.50
1997	5.11
1998	3.20
1999	2.06
2000	5.53
2001	-1.80

Fuentes: Cálculos propios a partir de información de INEGI

Adicionalmente, la errática conducta del PIB ha implicado, también, un crecimiento inestable en el producto per capita. Aunque esta es una forma muy gruesa de medir la distribución promedio de la riqueza generada en el país, los resultados del cuadro No. I-1 muestran un desempeño muy poco satisfactorio en los últimos diez años, que se manifiesta claramente en una distribución del ingreso que no mejora en los últimos años.

El cuadro No. I-2 muestra la distribución funcional del ingreso, según el Sistema de Cuentas Nacionales. Esto es, se trata de la proporción del monto de los salarios dentro del PIB. Como se puede ver, su conducta también está marcada por un máximo en 1994, para después iniciar un declive y una recuperación, a partir de 1998.

Cuadro No. I-2

Proporción de los  
salarios dentro del  
PIB (%)

1988	29.8
1989	29.5
1990	29.5
1991	30.9
1992	32.9
1993	34.7
1994	35.3
1995	31.1
1996	28.9
1997	29.6
1998	30.6
1999	31.2
2000	31.3

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales, varios años

Sin embargo, el ritmo de la recuperación es muy reducido, siendo de tan sólo 0.7% entre 1999 y el 2000. Si el producto per capita ha tendido a crecer levemente, esto quiere decir que el estancamiento en la recuperación salarial es una evidencia adicional de que la ganancia empresarial ha crecido en los últimos años. Sin embargo, esta ganancia está muy concentrada en un reducido número de empresas o grupos empresariales, los más de los cuales están vinculados a la exportación o a los servicios financieros.

Respecto del intercambio comercial, las cifras oficiales (Cuadro No. I- 2) muestran un aumento desmedido de las exportaciones, triplicando su valor real en un período de menos de diez años. En el mismo período la industria de la maquila crece en valor real casi cuatro veces. Sin embargo, mostraremos porqué estas cifras sobredimensionan la magnitud del comercio internacional, sobre todo a partir de 1992.

**Cuadro N0. I-2**  
Transacciones comerciales con el exterior  
(miles de dólares constantes, base 1994)

<b>PERIODO</b>	<b>Total</b>	<b>Maquiladoras</b>	<b>Maquila/Total</b>
1991	46448.5	17228.1	37.1%
1992	90539.7	35320.3	39.0%
1993	53214.7	22412.6	42.1%
1994	60882.2	26269.2	43.1%
1995	77349.5	30246.0	39.1%
1996	90676.6	34873.0	38.5%
1997	101968.3	41704.4	40.9%
1998	106794.4	48263.3	45.2%
1999	121327.5	56801.2	46.8%
2000	143255.6	68391.9	47.7%
2001	132670.6	64302.8	48.5%

Fuente: Cálculos hechos a partir de la Base de Información Económica, INEGI y del US Department of Commerce

La magnitud de las exportaciones donde se contabilizan las actividades de la maquila proviene, en parte, de un truco contable: añadir el valor total de las mercancías transformadas en la maquila como si fueran exportaciones reales, esto es, transacciones con el exterior que significan un ingreso para el país. En realidad, esto no es así; cuando alguien hace una labor en la maquila, por ejemplo, ensamblando pantalones jeans, la mayor parte de los insumos proviene del exterior. Estos insumos son introducidos al país, sin pago alguno de impuestos y la empresa maquiladora no paga el costo de los mismos a la casa matriz. Al regresar, ya en forma de jeans, estos pantalones tienen un cierto valor añadido en México. Pero esta adición no significa que la empresa maquiladora esté recibiendo un ingreso por concepto de la entrega de la mercancía a la casa matriz. Así que ambas transacciones monetarias existen solo en el papel. El único dinero que queda en México es el valor agregado, correspondiente a sueldos-salarios, prestaciones y gastos mínimos en infraestructura que se hacen en el país. Así, cuando se le descuentan a las cifras de exportación general, las cifras de la maquila, el resultado es que la magnitud de los ingresos por exportaciones se reduce en 48%. Adicionalmente, las exportaciones verdaderas, están compuestas

por un número restringido de productos. Por ejemplo, el 31% de ellas proviene de la industria automotriz. De hecho, una parte importante de las exportaciones no tradicionales es comercio intrafirma. Al considerar las importaciones necesarias para elaborar estos productos, resulta entonces, que la balanza comercial es deficitaria. Además, las cifras de la balanza comercial (sin maquiladoras) muestran que el déficit tiende a crecer, abriendo la posibilidad de una crisis de tipo de cambio, semejante a la de 1994-1995 (Blecker, 1996)

La producción de la industria maquiladora se orienta, casi en su totalidad, al mercado de los Estados Unidos, mientras que las exportaciones manufactureras hacia ese país representan el 82% del total de exportaciones manufactureras de México. Esta concentración explica, en parte, la caída del producto interno bruto ocurrida en 2001. Las exportaciones manufactureras están circunscritas a un reducido segmento de empresas cuyos encadenamientos directos con la economía nacional son restringidos, como lo muestra el hecho de que el 72% de los bienes intermedios importados (esto es, mercancías importadas como insumos) están vinculados a las actividades de exportación (Banco de México, 2001: Cap 3).

Respecto de la inversión extranjera directa, las cifras disponibles muestran que ésta no se ha incrementado en forma sustantiva después de 1994 (Salas, 2001), con la única excepción del año 2001, donde alcanzó la cifra record de 24 mil millones de dólares. Esto último fue el resultado de una inversión registrada en el sector de servicios financieros por el monto de 14 mil millones de dólares, destinados a la compra de bancos nacionales. La única inversión con una fuerte tendencia al crecimiento fue la destinada a las importaciones de activos fijos realizadas por industrias maquiladoras. Tomadas en conjunto, los volúmenes de inversión extranjera poco han contribuido a incrementar el número de puestos de trabajo, ya que una parte significativa de esta inversión se ha dirigido a la compra de empresas ya existentes, como lo muestran los casos de los bancos y de las grandes cadenas de supermercados que proliferan en México.

Pasemos ahora a examinar la conducta de las diversas regiones del país en el período 1980-1998. La clasificación regional usada aquí es semejante a la de SEDUE, aunque nosotros distinguimos la Zona Capital, separándola de la zona Centro, según SEDUE. Las regiones están integradas por los siguientes estados:

Noroeste: Baja California Norte, Baja California Sur, Sinaloa y Sonora; Norte: Chihuahua, Coahuila y Durango; Noreste: Nuevo León y Tamaulipas; Centro Norte: Aguascalientes,

Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas; Occidente: Colima, Jalisco, Michoacán y Nayarit; Centro: Hidalgo, Morelos, Puebla y Tlaxcala; Centro Golfo: Veracruz y Tabasco; Pacífico Sur: Chiapas, Guerrero y Oaxaca; Peninsular: Campeche, Quintana Roo y Yucatán. Zona Capital: Distrito Federal y Estado de México.

Las regiones del norte, centro y occidente del país no experimentaron el periodo recesivo (1980-1988) de la misma forma que el resto del país. Mientras que la actividad económica en las regiones del sur, el golfo y la Zona Capital permaneció prácticamente estancada, las regiones del norte crecieron a tasas modestas de 3% cada año (con excepción de la región Noreste, cuya tasa fue de solo 2.1%). El periodo de lento crecimiento general no es sino un reflejo de un proceso agudo de diferenciación regional, en el que las regiones tradicionalmente más pobres, así como el centro del país y la región del golfo se estancan, mientras que en el norte y occidente del país la economía creció lentamente. La crisis económica y la contracción de la demanda interna afectaron mucho más fuerte a los estados con menor vinculación comercial hacia el exterior y con mercados internos más frágiles.

Después de la primera fase del proceso de apertura comercial, y al comenzar a recuperarse la economía, la dinámica de crecimiento regional reprodujo, en lo general, ese patrón diferenciado. Los estados del norte mantuvieron su ritmo de crecimiento, incluyendo esta vez a la región Norte-centro. Las regiones centrales (Centro y Zona Capital) también crecieron ligeramente por encima de la media nacional durante este periodo. Sólo la región del occidente creció a un ritmo ligeramente menor que en el periodo anterior. Las regiones Golfo, Pacífico sur y Peninsular recuperaron parte de su actividad, aunque rezagándose de la dinámica general. Considerando las casi dos décadas (1980-1998), el modesto crecimiento de la economía mexicana se apoyó sobre todo en los estados del centro y norte del país, mientras que las zonas Capital (que sigue representando una tercera parte de la economía), el Golfo y el Sur perdieron importancia relativa.

Cuadro No.I-3 Producto Interno Bruto: Dinámica y estructura regional				
Región	Tasa (media anual) de crecimiento del PIB 1980-		Participación regional del PIB	
	1988	1988-1998	1980	1998
	1.6	3.4	100.0	100.0
Noroeste	3.4	3.6	7.0	8.5
Noreste	2.4	3.5	8.7	9.7
Norte	3.5	3.6	6.6	8.7
Centro				
norte	1.9	4.5	5.8	7.0
Occidente	3.3	3.1	9.4	10.0
Centro	3.2	4.1	7.1	8.5
Golfo	-1.2	1.3	9.6	5.6
Peninsular	0.7	3.9	4.5	3.9
Pacífico				
Sur	1.2	3.8	5.8	5.0
Zona				
Capital	0.7	3.2	35.6	33.2

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales, INEGI, varios años.

Nota: Los datos a precios corrientes que se utilizaron para calcular las tasas de crecimiento, corresponden al SCN con base en 1980, para el periodo 1980-88. Para el periodo 1988-98 se utilizó la adaptación de los datos de 1988 a la estructura de la base 1993 del SCN, INEGI, 1999.

La principal característica de la dinámica del producto en México en estos 18 años es el pronunciado proceso de terciarización de las actividades económicas (López, 1999). Sin embargo, hay que señalar que hacia el final del periodo de estancamiento (1988) el sector manufacturero había fortalecido su presencia dentro del PIB, pues su participación creció en todas las regiones, con excepción de la región Pacífico Sur. Esto ocurrió de forma más pronunciada en los estados del norte, quienes crecen más rápidamente en el periodo, pero también en aquellos estados donde la producción minera era más importante.

Después de 1988 el sector manufacturero se contrae al interior de todas las regiones con respecto al resto de los sectores, en la mayoría de los casos a un nivel menor que el que tenía en 1980 (tal es el caso de las regiones Noreste, Occidente, Centro, Peninsular y la Zona Capital), no sólo por

la recuperación relativa de los sectores de infraestructura, sino, sobre todo, por el crecimiento continuo del sector terciario.

Los sectores comercial y de servicios aumentan su participación en el PIB regional y nacional de forma sostenida durante ambos periodos, acelerándose su crecimiento en los últimos 10 años. En los estados de más lento crecimiento entre 1980 y 1988 es en donde el aumento relativo en el peso de las actividades terciarias es más importante (Golfo, Pacífico Sur y Peninsular) dada la participación tan baja de esos sectores en el año inicial. Sin duda, el desarrollo de polos turísticos en las regiones Peninsular y Pacífico Sur, explican en buena medida el aumento explosivo de su sector terciario. Ambas regiones duplicaron su participación en el PIB nacional del sector de Comercio, restaurantes y hoteles entre 1980 y 1988.

Cuadro No. I-4								
Participación de Manufacturas y el sector terciario en el PIB regional								
Región	Participación de manufacturas				Participación del sector terciario			
	1980	1988a	1988b	1998	1980	1988a	1988b	1998
<b>Total</b>	<b>22.5</b>	<b>27.2</b>	<b>24.0</b>	<b>21.3</b>	<b>53.2</b>	<b>56.7</b>	<b>60.1</b>	<b>65.4</b>
Noroeste	13.4	15.4	14.3	15.9	58.1	59.1	61.7	65.4
Noreste	28.4	35.1	30.3	26.1	56.5	53.1	59.8	64.4
Norte	20.1	27.8	27.8	27.2	54.7	50.8	53.8	58.5
Centro norte	16.7	28.1	27.2	21.4	55.1	53.8	55.7	61.1
Occidente	21.0	23.6	20.9	18.4	58.9	56.2	58.2	63.4
Centro	28.2	31.8	28.8	27.1	48.4	53.1	56.5	58.9
Golfo	13.7	21.0	20.9	15.8	34.5	53.6	50.2	60.4
Peninsular	5.6	8.1	7.0	6.1	28.8	61.2	54.1	70.8
Pacífico Sur	10.1	10.1	10.8	7.5	43.4	62.7	59.1	67.3
Zona Capital	30.1	34.5	27.4	23.9	59.9	59.0	66.4	70.5

Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales, varios años.

Notas: a) Corresponde a la estructura del PIB de 1988 con la base 1980;

b) Corresponde a la estructura del PIB de 1988 con la base 1993.

El periodo de estancamiento (1980-88) está marcado por una importante reestructuración sectorial al interior de las regiones (ver cuadro No. I-4). A consecuencia de la fuerte caída en los sectores agropecuario, minero, construcción y en los servicios financieros, las actividades manufactureras y comerciales (incluyendo restaurantes y hoteles) tienden a aumentar su participación en el producto de casi todas las regiones. Este comportamiento es particularmente importante, en primer lugar, en las tres regiones fronterizas del norte y en las regiones Centro y Golfo, en donde que las manufacturas aumentan su importancia; y en segundo lugar, en las regiones Golfo, Peninsular y Pacífico Sur, en donde las actividades de Comercio, Restaurantes y Hoteles ganaron presencia dentro del producto regional (en respuesta casi proporcional a la caída del valor de la producción minera, explicado por el desplome de los precios del petróleo).

Durante el periodo subsiguiente 1988-98, las regiones Occidente, Golfo y Peninsular, perdieron importancia en la participación del PIB nacional, en favor del resto de las regiones. La Zona Capital redujo su participación en todas las actividades económicas (con excepción de la agricultura y la minería), mientras que en el Golfo y Occidente, hubo cierto dinamismo en los sectores de infraestructura (construcción y electricidad) y en los servicios financieros. La reestructuración sectorial al interior de las regiones, aunque resulta moderada con respecto al periodo anterior y mantiene algunas de sus tendencias, presenta también diferencias fundamentales.

Un hecho general del periodo 1988-98 es que al interior de las regiones, los sectores productivos (agropecuario, minería y manufacturas) y las actividades de comercio, restaurantes y hoteles pierden importancia frente a los sectores de infraestructura y los otros sectores de servicios. Las dos excepciones notables a este comportamiento son, en primer lugar, la región Noroeste, en donde las manufacturas ganaron importancia con respecto a los demás sectores, aunque lo hicieron de forma más lenta que los servicios financieros y los otros servicios. En segundo lugar, la región Peninsular, en la que el impacto del turismo impulsó un muy considerable crecimiento del sector de Comercio, Restaurantes y Hoteles. En el resto de las regiones, la participación dentro del PIB regional de los sectores de Servicios Financieros y Otros servicios (Personales,



comunales y sociales) creció mucho más rápido que en cualquier otra actividad económica. Dos de los sectores de infraestructura (Electricidad, gas y agua, y Transportes y Comunicaciones) mantuvieron la tendencia a aumentar en el producto regional (a velocidades parecidas a las del periodo anterior), pero a estos se sumó en este segundo periodo el crecimiento relativo del sector de la Construcción, que había permanecido colapsado después de 1980.

El proceso de terciarización de largo plazo, entonces, está matizado por el aumento en la importancia de las manufacturas en los estados fronterizos (asociado al impulso sostenido de las industrias maquiladoras) y en las regiones del Centro y Centro Norte (en donde se impuso el crecimiento, también de largo plazo, de la industria automotriz, y de la industria textil desde mediados de los noventa).

Las promesas de los defensores del modelo de apertura al exterior, relativas a la recuperación del crecimiento sostenido y a una mayor capacidad productiva de la economía difícilmente se han cumplido. A esta promesas habría que añadir las relativas a un crecimiento en el número de puestos de trabajo estables y bien remunerados, y más en general, a un aumento en los niveles de vida de la población. Sin embargo, tal como se documentará en los siguientes capítulos del libro<sup>5</sup>, en el terreno del empleo, los salarios y la distribución del ingreso, los logros del modelo han sido escasos,

### 3. Algunos elementos generales sobre el neoliberalismo

La política económica de los últimos años está marcada por un énfasis en dejar que los mercados operen sin obstáculos mayores, disminuyendo las regulaciones que los gobernaron en el pasado. Además estos mercados se transforman en sitios donde la acción directa del estado es cada vez menor. Los mercados abiertos incluyen el comercio internacional y el mercado interno. Para lograr este objetivo, el Estado ha disminuido notablemente su participación directa en la economía.

Estas acciones son una expresión clara de la política económica que recibe el nombre de neoliberalismo y para precisar que se entiende en esta capítulo por ese término, recurrimos a las palabras de MacEwan:

---

<sup>5</sup> Hay una vasta literatura sobre el tema que documenta lo ocurrido hasta el año 2000. Entre otros textos se pueden citar (Besusan y Rendón, 2000), (Larudee, 1998) y (Salas, 2001)

La política económica que se volvió dominante en casi todo el mundo hacia fines del siglo XX ha dado un papel creciente a procesos privados de toma de decisiones que no están sujetos a regulación alguna. Esta política exige la reducción del papel del gobierno en la provisión de bienestar social, en el manejo de la actividad económica en los niveles agregado y sectorial, en la regulación del comercio internacional. Las ideas que están en la base de esta política no son nuevas. Vienen directamente del liberalismo económico clásico que surgió en el siglo XIX y que proclamó al “mercado” como el instrumento adecuado de guía con el cual la gente debería organizar su vida económica. En tanto encarnación de estas viejas ideas, esta política económica en ascenso es conocida, en general como “neoliberalismo” (MacEwan, 1999, p.4)

Estos enunciados se apoyan en la teoría neoclásica, la cual pretende explicar la economía a partir de la suma de acciones individuales, tanto de consumidores como de productores (Wolff y Resnick, 1987). Se supone que todo intercambio de compra venta de mercancías se hace entre productores y consumidores que actúan en forma independiente los unos de los otros, buscando siempre su propio beneficio. Así, los productores buscan siempre maximizar su ganancia, mientras que los consumidores buscan maximizar la satisfacción (utilidad) que les proporciona el consumo de las mercancías que compran. También se supone que cada productor conoce todas y cada una de las técnicas de producción que existen para elaborar una mercancía, mientras que los consumidores son siempre capaces de escoger entre dos conjuntos (canastas) de mercancías, aquella que les proporciona más satisfacción. Además no existen coaliciones de productores ni consumidores, de modo que los precios se fijan sin intervención de ellos, mediante los mecanismos de oferta y demanda. En otras palabras, se da por un hecho que los consumidores y productores son tomadores de precios. Un mercado de este tipo se conoce con el nombre de mercado de competencia perfecta (Samuelson P. y W. Nordhaus, 1995)

De acuerdo con la teoría neoclásica, en estas condiciones de competencia perfecta, los mercados tienen siempre un equilibrio, esto es, un conjunto de precios donde la oferta y la demanda globales son iguales y donde cada productor maximiza su ganancia y cada consumidor obtiene la mayor satisfacción posible. El punto de equilibrio tiene una propiedad adicional muy importante: a esos precios, los consumidores compran una cierta cantidad de cada mercancía y cada productor pone en el mercado una cierta cantidad de mercancías. Cualquier redistribución de estas

cantidades (por ejemplo, transfiriendo mercancías entre dos consumidores, manteniendo constante el total producido) haría que algún consumidor obtuviera menos utilidad del consumo de la nueva canasta de mercancías y por tanto, su posición sería peor que en una situación de equilibrio. En otras palabras, *si una economía está en una situación de equilibrio competitivo, es imposible mejorar la utilidad de un consumidor cualquiera, sin empeorar la situación de otro consumidor*. A esta propiedad de los precios y cantidades de equilibrio se le llama optimalidad en el sentido de Pareto (Screpanti y Zamagni, 1995). En otras palabras, en el equilibrio, el bienestar de cada consumidor es el máximo posible y toda alteración de su canasta de consumo de equilibrio afectaría el bienestar de algún consumidor.

Una consecuencia de esa propiedad del equilibrio de mercados, según la teoría neoclásica, es que toda acción redistributiva del Estado beneficia a un grupo, pero siempre termina perjudicando a otro grupo.

Derivado de la misma óptica teórica, hay otro argumento respecto de porqué el Estado debe disminuir al máximo su intervención en la economía, es que cualquier elemento ajeno a los mercados impide el alcance del equilibrio general. Análogamente, toda institución o coalición – sea de productores o de consumidores- que afecte los precios, haciéndolos artificialmente altos o bajos, también hace difícil o imposible alcanzar el equilibrio.

Estos resultados de la teoría económica neoclásica están contruidos con base en una serie de supuestos que no se cumplen en la realidad de mercado alguno. De entrada los consumidores no disponen siempre del conocimiento suficiente de la satisfacción que obtienen del consumo de una canasta de mercancías, y por tanto no siempre están en posibilidades reales de poder elegir una alternativa. Los productores también están limitados en cuanto a sus posibilidades de poder optar entre diferentes técnicas de producción, para así maximizar su ganancia. Además, los productores raramente son tomadores de precios, más bien son fijadores de precios. En estas condiciones es común que los mercados realmente existentes no alcancen el equilibrio, salvo en contadas ocasiones, y solo por breves momentos. De manera que el desequilibrio entre oferta y demanda es una situación normal en los mercados reales (Screpanti y Zamagni, 1995). Por tanto la idea, de que hay “fallas en los mercados” es una expresión equivocada, dado que en los mercados realmente existentes, el hecho de que estos no operen como lo predice la teoría económica neoclásica, es la regla y no la excepción.

De los argumentos expuestos en los párrafos anteriores se desprende un resultado importante: Si las ideas básicas del neoliberalismo solo existen en el terreno de la abstracción, en el reino de los supuestos teóricos, entonces la eficacia del modelo es simplemente una construcción ideológica, sin una base de sustento en la experiencia empírica. La implicación es que los argumentos que hablan del modelo neoliberal como el único camino posible, están solamente sustentados en un acto de fe, no muy distinto de la ideología de cualquier religión (Green, 1995). Se trata entonces de argumentos de corte pragmático que buscan abonar el terreno para el predominio absoluto de la actividad económica privada, dejando un estado pequeño que sirva únicamente para garantizar los derechos de propiedad y que proporcione infraestructura básica para el buen funcionamiento de las actividades económicas del sector privado.

#### 4. La necesidad de revisar la política económica

Para complementar estos elementos analíticos, se debe señalar que los principales beneficiarios del neoliberalismo no son todos los habitantes de aquellos países del planeta que han abrazado este tipo de políticas. Los principales beneficiarios han sido grandes grupos empresariales y las elites políticas de esos países.

Frente a esta situación problemática se plantea la necesidad de reorientar la política económica de los países sometidos a la lógica del liberalismo económico de nuestros días. Como se ve de las investigaciones que conforman este libro, los resultados del modelo neoliberal en México no dejan duda alguna sobre la necesidad imperiosa de alterar el curso de la política económica.

Surge entonces la pregunta sobre la factibilidad de tales cambios. La objeción más reiterada es que un mundo globalizado no tiene lugar para alternativas nacionales. La segunda objeción es que el camino del neoliberalismo es el único posible para garantizar el crecimiento de las naciones. Toda otra opción está condenada al fracaso.

La primera idea está basada en la noción de un mundo donde las opciones de política son impuestas desde el exterior, por la vía de las empresas multinacionales, los flujos de capitales financieros, las exhortaciones y presiones de los organismos financieros internacionales (Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional) y la presión o imposición incesante de los gobiernos de los países más desarrollados. Sin embargo, la Unión Europea misma muestra que las decisiones de política económica internas de cada país no son dictadas desde fuera. De ahí que se pueda pensar todavía que los Estados Nacionales tienen todavía un papel central en la economía

internacionalizada de nuestros días (Hirst y Thompson, 1996), (Moran, 1998) y (Perraton, 2001). Al igual que ocurrió con la derrota de los planteamientos keynesianos que tuvieron auge después de la posguerra, hasta la crisis del petróleo en 1973, el triunfo de las ideas del neoliberalismo se debe más a cuestiones de cambio en correlaciones de fuerzas políticas y de corte ideológico que a una probada superioridad sobre otras opciones de política (MacEwan, 1999).

La segunda objeción tiene como sustento dos ideas no demostradas: la primera es que existe un modelo puro de neoliberalismo en el mundo, mismo que puede ser aplicado en cualquier país. La segunda idea es que el modelo neoliberal ha estimulado el crecimiento económico.

Las variantes prácticas del modelo neoliberal son muchas: Unas han implicado regímenes autoritarios, mientras que otras han florecido en países con democracias formales. El dominio de la lógica de los mercados tiene también muchos niveles y matices. Incluso en lugares como Chile, hay reglamentaciones relativas a los capitales que ingresan en la Bolsa de Valores. En otros sitios, como Argentina, la falta de reglamentación en muchos mercados, y el seguimiento a ultranza de las recetas neoliberales, llevaron al país a la quiebra.

Respecto de la segunda idea, las evidencias disponibles muestran que el mayor crecimiento anual del PIB no ha ocurrido en aquellos países que han abrazado con mayor vehemencia el modelo de libre mercado. El crecimiento mundial promedio del PIB pasó del 3.3% en la década de los ochenta a 2.7% anual durante los noventa. Las mayores tasas de crecimiento se observan en la zona Este-Pacífico del Asia, 7.9% durante los ochenta y 7.2% durante la década de los noventa.

De acuerdo con las cifras antes presentadas, queda por lo menos la duda del impulso que ofrecen las políticas de corte neoliberal para garantizar el bienestar de la población. Por otro lado, la visión de que los Estados Nación juegan solo un papel menor en la así llamada “economía globalizada”, es un tema abierto a discusión. En cualquier caso, los estados actuales de países con cierta importancia económica disponen todavía de ciertos márgenes de maniobra para tomar decisiones de política económica interna.

## Referencias bibliográficas

- Aspe, Pedro (1993) *El camino mexicano de la transformación económica*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Baker, Dean, Gerald Epstein y Robert Pollin (eds.) (1998). *Globalization and progressive economic policy*. Cambridge University Press. Cambridge.
- Banco de México (2001) *Informe Anual 2000*, Banco de México, México
- Bensusan, Graciela y Teresa Rendón (coords.) (2000) *Trabajo y trabajadores en el México contemporáneo*, Porrúa, México
- Blecker A. Robert (1996) *NAFTA, the Peso Crisis, and the Contradictions of the Mexican Economic Growth Strategy*, Center for Economic Policy Analysis, Working Paper No. 3, Series I: Globalization, Labor Markets, and Social Policy, Julio
- Boltvinik, Julio y Enrique Hernández Laos (1981) “Origen de la crisis industrial: El agotamiento del modelo de sustitución de importaciones. Un análisis preliminar” en Cordera, Rolando (comp) *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*, Colección Lecturas del Trimestre Económico, Num 39, Fondo de Cultura Económica, México
- Calva, José Luis (2000). *México más allá del neoliberalismo*, Plaza-Janés, México
- Chávez, Marcos (2002) El fracaso de las políticas de estabilización en México. Retos y opciones de política económica, en José Luis Calva (coord), *Política económica para el desarrollo sostenido con equidad*, Casa Juan Pablos, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM
- Dussel Peters, Enrique (1997) *La economía de la polarización*, Editorial Jus-UNAM, México
- Green, Duncan. (1995). *Silent Revolution: the rise of market economics in Latin America*. Cassel. Londres
- Hirst, Paul y Grahame Thompson (1996) *Globalization in Question: The International Economy and the Possibilities of Governance*, Cambridge Polity Press, Cambridge
- Larudee, Meherene. (1998). “Integration and income distribution under the North American Free Trade Agreement: the experience of México” en: Baker, Dean *et al.* *Globalization and Progressive Economic Policy*. Cambridge University Press. Cambridge.

López, G. Julio (1999) Evolución reciente del empleo en México, Serie Reformas Económicas, Número 29, LC/L.1218, Santiago de Chile, CEPAL.

MacEwan, Arthur (1999) *Neo-Liberalism or Democracy? Economic Strategy, Markets, and Alternatives for the 21st Century*, Zed Books, Nueva York

Mariña Flores, Abelardo y Fred Moseley (2001) "La tasa general de ganancia y sus determinantes en México: 1950-1999", *Economía, Teoría y Práctica*, Nueva Epoca, Núm 15

Moran, Jonathan (1998) "The Dynamics of Class Politics and National Economies in Globalization. The Marginalization of the Unacceptable", *Capital and Class*, Núm 66, Otoño

Perraton, Jonathan (2001) "The Global Economy: Myths and Realities", *Cambridge Journal of Economics*, Vol 25, pp. 669-684

Salas, Carlos (2000) "El modelo de acumulación y el empleo en América Latina" en De la Garza (ed). *Reestructuración productiva, mercado de trabajo y sindicatos en América Latina*, Colección Grupos de Trabajo CLACSO, CLACSO, Buenos Aires

Salas, Carlos (2001) "The Impact of NAFTA on Wages and Incomes in Mexico" en *NAFTA at Seven*, Briefing Paper, Economic Policy Institute, Washington

Samuelson, Paul y William Nordhaus (1995) *Economía*, 15ava Edición, Mc-Graw Hill, México

Screpanti, Ernesto y Sergio Zamagni (1995) *An Outline of the History of Economic Thought*, Oxford University Press, Oxford

Solís, Leopoldo (1981) *La realidad económica de México. Retrovisión y perspectivas*, Siglo XXI, México.

Wolff, D. Richard y Stephen A. Resnick (1987) *Economics: Marxian Versus Neoclassical*, John Hopkins University Press, Baltimore

## CAPÍTULO II: EMPLEO Y SALARIOS EN EL MÉXICO CONTEMPORÁNEO

Carlos Salas<sup>1</sup> y Eduardo Zepeda<sup>2</sup>

### 1. La evolución reciente del empleo

Durante el 2001 la economía mexicana atravesó por una recesión que impactó el nivel de empleo, en especial en las manufacturas. Según cifras del Instituto Mexicano de Seguridad Social (IMSS), entre diciembre del 2000 y diciembre del 2001 se perdieron 477 mil puestos de trabajo permanentes en el sector manufacturero, en empresas que cotizan al IMSS. La baja en la demanda externa condujo al despido más de 226,000 trabajadores de las empresas maquiladoras.

La tasa de actividad de la población urbana, esto es, la proporción de la población económicamente activa (PEA) en la población total de 12 y más años de edad, cayó cerca del 1%, mostrando un crecimiento en las cifras de los trabajadores desalentados, es decir de los desempleados abiertos que abandonan la PEA. No obstante, la recesión económica y su consecuente pérdida de empleos, no se expresó en niveles más altos del desempleo abierto.

#### *1.1 Un bajo nivel de desempleo no da cuenta de todo el problema ocupacional*

Comparada a otras economías de tamaño y nivel de desarrollo económico similar, la economía mexicana reporta índices de desempleo urbanos sorprendentemente bajos. No obstante es un error interpretar este hecho como un indicativo de que el mercado de trabajo opera eficientemente. Un análisis más detallado de quiénes son los desempleados muestra que, en su mayoría, son hombres o mujeres jóvenes con un nivel educativo que se ubica encima de la media nacional. Los índices de desempleo para los hombres son sistemáticamente más bajos que los que corresponden a las mujeres, al tiempo que solamente un 20% de éstos desempleados está integrado por jefes de familia. Por otra parte, la duración media del desempleo es menor a un mes. En conjunto, estos hechos sugieren que el desempleo observado es friccional en su mayoría. Es decir, se trata de la clase de desempleo que ocurre mientras que la gente se cambia de un puesto de trabajo a otro.

---

<sup>1</sup> Doctorante en Economía, profesor del Departamento de Sociología, UAM Iztapalapa

<sup>2</sup> Doctor en Economía, profesor del Departamento de Economía, UAM Azcapotzalco



**Cuadro No. II-1**  
**Fuerza de trabajo total y tasa de desempleo urbano**

<b>Año</b>	<b>Tasa de desempleo urbano (1)</b>	<b>Fuerza de trabajo total (miles) (2)</b>
1990	2.75	
1991	2.63	31,229
1992	2.83	32,653
1993	3.42	33,652
1994	3.70	34,944
1995	6.22	35,559
1996	5.50	36,581
1997	3.73	38,335
1998	3.16	39,507
1999	2.50	39,751
2000	2.21	39,634
2001	2.46	n.a

Fuentes: (1) Base de información económica, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)  
(2) 6° Informe de gobierno de Ernesto Zedillo, 2000 y 1er Informe de gobierno de Vicente Fox, 2001

**CuadroNo. II- 2**  
**Tasa de desempleo urbano por sexo**

<b>Año</b>	<b>Total</b>	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>
<b>1992</b>	2.8	2.7	3.2
<b>1993</b>	3.4	3.2	3.9
<b>1994</b>	3.7	3.6	3.9
<b>1995</b>	6.2	6.1	6.4
<b>1996</b>	5.5	5.3	5.9
<b>1997</b>	3.7	3.4	4.2
<b>1998</b>	3.2	2.9	3.6
<b>1999</b>	2.5	2.4	2.7
<b>2000</b>	2.2	2.1	2.4
<b>2001</b>	2.5	2.4	2.6

Fuente: Banco de Información Económica, INEGI

**Cuadro No. II-3**  
**Duración del desempleo**  
*(proporción del empleo urbano total, por duración del desempleo %)*

Año	Semanas desempleado		
	1-4	5-8	9 o más
1990	42.0	26.4	31.6
1991	45.3	24.1	30.5
1992	45.2	25.2	29.6
1993	44.0	23.1	32.9
1994	47.0	21.4	31.6
1995	46.0	18.6	35.3
1996	45.3	18.1	36.6
1997	54.5	17.8	27.7
1998	57.5	17.9	24.6
1999	59.2	18.4	22.3
2000	60.4	17.2	22.5
2001	59.5	18.5	22.0

Fuente: (1) Base de información económica, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática

En una economía en la cual los ahorros de los trabajadores son prácticamente cero y en donde, además, el gobierno no proporciona ningún tipo de ayuda a los desempleados, solo un número reducido de trabajadores puede darse el lujo de permanecer desempleado por mucho tiempo. Por tanto, los trabajadores que recién ingresan al mercado de trabajo así como los trabajadores que perdieron su empleo, se ven forzados a aceptar cualquier trabajo disponible, sin importar la paga, las condiciones de trabajo, o la compatibilidad con su entrenamiento y habilidades. De hecho, solamente el 12% de quienes permanecen desempleados por más de un trimestre decide retirarse de la población económicamente activa (Salas, 2002).

En este contexto, el bajo índice de desempleo en México enmascara un problema mucho más profundo que enfrenta una gran parte de la mano de obra mexicana: el del empleo desprotegidos, con bajos ingresos y condiciones de trabajo inadecuadas.

Hay en México un significativo volumen de trabajo no-asalariado. Dentro de este grupo de actividades predominan los empleos en las unidades económicas muy pequeñas o micronegocios (se consideran en ese rubro negocios con cinco trabajadores o menos), incluyendo los establecimientos unipersonales. En general, estos establecimientos tienen

niveles muy reducidos de inversión y productividad, y como se verá en otra sección del capítulo, los ingresos medios pagados tienden a ser bajos.

### 1.2 *La estructura del empleo*

Entre 1991 y el año 2000, la fuerza de trabajo pasó de poco más de 30 millones de personas a casi 39 millones (cuadros No. II-4 y II-4<sup>a</sup>). Es notable el crecimiento de la manufactura, en especial en lo que respecta al empleo femenino, fenómeno que refleja el crecimiento de las actividades de maquila, así como la especialización en actividades de la confección, sectores que utilizan fuerza de trabajo femenina en forma intensiva. Tres punto siete de cada diez puestos de trabajo femenino se originó en las actividades de servicios (incluido el trabajo doméstico), mientras que 2.8 de cada diez puestos de trabajo femeninos provinieron de la manufactura.

Cuadro No. II-4

**POBLACION OCUPADA POR SEXO Y RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA,  
TRIMESTRE: ABRIL-JUNIO DE 1991**

SEXO Y RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA	POBLACION OCUPADA		
	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
	<b>30,348,669</b>	<b>21,105,097</b>	<b>9,243,572</b>
ACTIVIDADES AGROPECUARIAS	8,189,759	7,185,919	1,003,840
INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	217,692	188,223	29,469
MANUFACTURAS	4,805,943	3,131,630	1,674,313
CONSTRUCCIÓN	1,871,577	1,822,078	49,499
ELECTRICIDAD	151,172	129,515	21,657
COMERCIO	4,843,336	2,654,137	2,189,199
RESTAURANTES Y HOTELES	767,791	382,871	384,920
VENTA DE ALIMENTOS EN LA VIA PUBLICA	538,502	226,424	312,078
COMUNICACIONES Y TRANSPORTES	1,141,444	1,041,317	100,127
SERVICIOS	6,844,633	4,245,845	2,598,788
SERVICIOS DOMESTICOS	976,820	97,138	879,682

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo, 1991, INEGI

Cuadro No. 1I-4a

**POBLACION OCUPADA POR SEXO Y RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA,  
TRIMESTRE: ABRIL-JUNIO DEL 2000**

SEXO Y RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA	POBLACION OCUPADA		
	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
	<b>38,983,855</b>	<b>25,672,642</b>	<b>13,311,213</b>
ACTIVIDADES AGROPECUARIAS	7,060,706	6,099,323	961,383
INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	155,589	137,588	18,001
MANUFACTURAS	7,546,701	4,715,527	2,831,174
CONSTRUCCIÓN	2,527,638	2,461,665	65,973
ELECTRICIDAD	188,469	157,204	31,265
COMERCIO	6,842,175	3,622,491	3,219,684
RESTAURANTES Y HOTELES	1,321,540	645,918	675,622
VENTA DE ALIMENTOS EN LA VIA PUBLICA	522,840	196,749	326,091
COMUNICACIONES Y TRANSPORTES	1,730,553	1,571,167	159,386
SERVICIOS	9,156,936	5,735,560	3,421,376
SERVICIOS DOMESTICOS	1,770,921	206,177	1,564,744

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo, 2000, INEGI

En el cuadro No. 1I-4a aparece el total de puestos de trabajo existentes en la economía mexicana en el segundo trimestre del año 2000. Destaca sobremanera la persistencia de un significativo volumen de fuerza de trabajo ocupada en la agricultura. Dicha actividad continúa siendo la que concentra el mayor número de hombres de entre todas las actividades económicas, compartido en ese año con la manufactura. Los sectores donde se concentra la mayor proporción de mujeres son el comercio, los servicios y en particular, el servicio doméstico. Además, la participación de las mujeres en las actividades de manufactura también es significativa. Sectores como la industria textil, la fabricación de prendas de vestir, la industria alimenticia, y las actividades de la maquila en general, son sectores con fuerte presencia femenina y que tuvieron un notable crecimiento durante los años noventa.

La Encuesta Nacional de Empleo, principal fuente de las cifras aquí utilizadas, tiene una cobertura que distingue entre las áreas urbanas con más de 100,000 habitantes y el resto de las zonas urbanas del país. A las primeras se les conoce con el nombre de áreas más urbanizadas. Por la mayor confiabilidad de las cifras para las áreas más urbanizadas, los siguientes cuadros a nivel nacional se refieren solo a este tipo de zonas urbanas.

La proporción de trabajo asalariado dentro del total en las áreas más urbanizadas es del 74%. En el cuadro No. 1I-5 se separa a los destajistas del resto de los asalariados debido a que el pago por pieza en la manufactura, o por comisión en el comercio y los servicios es todavía una forma de pago muy utilizada, la cual posiblemente tienda a crecer conforme se vuelvan más precarias las relaciones laborales.

Hay ligeras diferencias en cuanto a la proporción de trabajo asalariado entre hombres y mujeres. La proporción de mujeres asalariadas dentro del total de la fuerza de trabajo femenina es mayor que la correspondiente en el caso de los hombres: 76% de las mujeres son asalariadas frente a 74% de los hombres, lo cual se explica por los fuertes niveles de asalariamiento de las mujeres en los sectores de manufacturas y servicios.

Las ramas con mayor porcentaje de trabajo asalariado son la generación y distribución de energía eléctrica, la manufactura y los servicios.

Por otro lado, las ramas donde predomina el trabajo no asalariado son el comercio, los hoteles y los restaurantes (que incluye la preparación y venta de alimentos en la vía pública). Se debe resaltar que el mayor volumen de trabajo por cuenta propia se concentra en el comercio y en los servicios no financieros o profesionales. En el caso del trabajo en el comercio la proporción de mujeres asalariadas es del 49%, contra el 59% en el caso de los hombres que laboran en ese sector. Como se verá en la siguiente sección, los hechos anteriores están muy vinculados con la presencia de microunidades en los sectores de comercio y servicios, en especial con la fuerte presencia del trabajo por cuenta propia (al cual consideramos como una unidad de un solo trabajador o trabajadora) en ese tipo de actividades.

**Cuadro No. 11- 5**

**POBLACION OCUPADA POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA, SEGUN POSICION EN EL TRABAJO**

RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA	POBLACIÓN OCUPADA	POSICION EN EL TRABAJO					
		TOTAL	PATRONES	CUENTA PROPIA	ASALARIADOS	DESTAJISTAS	SIN PAGO
<b>TOTAL</b>	<b>19290717</b>	<b>962528</b>	<b>3297129</b>	<b>13086677</b>	<b>1249239</b>	<b>691458</b>	<b>3686</b>
ACTIVIDADES AGROPECUARIAS	162451	27054	43014	59435	11229	21466	253
EXPLOTACION DE MINAS Y CANTERAS	18434	1932	1093	14069	1321	19	0
EXTRACCION Y REFINACION DE PETROLEO	87828	231	0	87273	324	0	0
INDUSTRIA DE TRANSFORMACION	4297136	159163	322726	3464344	263384	87010	509
ELECTRICIDAD	123649	0	662	122691	296	0	0
CONSTRUCCIÓN	1081477	107735	204802	703253	58941	6746	0
COMERCIO	3994544	241863	1170854	1885865	299040	396760	162
HOTELES, RESTAURANTES Y SIMILARES	1127720	77094	231102	688724	18175	112625	0
TRANSPORTES Y SERVICIOS CONEXOS	1034251	56282	208211	406287	356378	6157	936
COMUNICACIONES	151997	3640	861	142738	4632	126	0
ALQUILER DE INMUEBLES Y SERVICIOS FINANCIEROS Y PROFESIONALES	1301396	89525	176649	957139	65776	11708	599
OTROS SERVICIOS	4620743	195296	928531	3293324	156288	47304	0
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y DEFENSA	1168740	0	0	1161489	5799	1452	0
NO ESPECIFICADO (1)	120351	2713	8624	100046	7656	85	1227

(1) Incluye a los trabajadores en Estados Unidos cuya rama de actividad económica se desconoce.

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo, INEGI, 2000.

En el cuadro siguiente, cuadro No. 11-6, aparece la estructura sectorial según tamaño de la unidad. El despliegue sectorial es suficientemente amplio como para observar la heterogénea distribución por tamaño, según los distintos sectores de actividad.

**Cuadro No. 11- 6**

**POBLACION OCUPADA POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA, SEGUN NUMERO DE EMPLEADOS EN EL LUGAR DONDE TRABAJA**

RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA	POBLACIÓN OCUPADA	NUMERO DE EMPLEADOS							NO ESPECIFI CADO-
		1	2 A 5	6 A 10	11 A 15	16 A 50	51 Y MAS		
<b>TOTAL</b>	<b>19290717</b>	<b>3073914</b>	<b>4713752</b>	<b>1135233</b>	<b>533739</b>	<b>1672859</b>	<b>8137884</b>	<b>23336</b>	
ACTIVIDADES AGROPECUARIAS	162451	30058	69912	17240	7704	14426	22132	979	
EXTRACCION DE PETROLEO Y GAS	40348	0	0	0	0	0	40348	0	
EXPLOTACION DE MINAS Y CANTERAS	18434	1008	1726	241	116	2040	13303	0	
PRODUCTOS ALIMENTICIOS, BEBIDAS Y TABACO	735426	52121	174118	53036	15422	70428	369737	564	
INDUSTRIA TEXTIL EXCEPTO PRENDAS DE VESTIR	176940	10372	13636	10994	3869	13491	124578	0	
FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR	466263	68807	47474	32122	16832	75614	224791	623	
INDUSTRIA DEL CUERO Y DEL CALZADO	213345	4449	25732	32062	26957	44944	79123	78	
INDUSTRIA DE LA MADERA Y EL PAPEL	547691	47871	144962	55235	23887	73945	201640	151	
INDUSTRIAS QUIMICAS, DEL HULE, PLASTICO, VIDRIO Y CEMENTO REFINACIÓN Y PETROQUIMICA BASICA	584471	13531	47265	27067	15802	67340	412006	1460	
INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	47480	0	0	89	80	2158	45153	0	
OTRAS INDUSTRIAS DE TRANSFORMACION	77683	152	555	325	217	8525	67140	769	
CONSTRUCCIÓN	1495317	63289	160442	62341	29973	104501	1073392	1379	
ELECTRICIDAD	1081477	189850	403920	99451	41145	146545	198476	2090	
COMERCIO MAYORISTA	123649	366	365	43	160	779	121936	0	
COMERCIO MINORISTA	767472	45673	104723	55133	34734	152441	373573	1195	
RESTAURANTES Y HOTELES	3227072	802754	1353702	199989	97928	192299	577897	2503	
VENTA DE ALIMENTOS EN LA VIA PUBLICA	854302	38663	288641	115006	57188	141110	213174	520	
TRANSPORTES Y SERVICIOS CONEXOS	273418	108188	161790	2812	76	453	99	0	
COMUNICACIONES	1034251	197518	364369	46467	25743	106158	292935	1061	
ALQUILER DE INMUEBLES, SERVICIOS FINANCIEROS Y PROFESIONALES	151997	826	1808	4157	2866	11940	130400	0	
SERVICIOS MEDICOS, DE EDUCACION Y ESPARCIMIENTO	1301396	148763	246520	128261	41656	144519	588825	2852	
SERVICIOS DE REPARACION	2190373	110417	171712	68432	49381	181327	1607591	1513	
SERVICIOS DOMESTICOS	1029175	342776	493705	74075	22434	53588	42227	370	
SERVICIOS DIVERSOS	855528	583897	271631	0	0	0	0	0	
ADMINISTRACION PUBLICA Y DEFENSA	545667	202858	152722	39929	11957	35325	102867	9	
NO ESPECIFICADO (1)	1168740	0	156	0	549	6257	1161778	0	
	120351	9707	12166	10726	7063	22706	52763	5220	

(1) Incluye a los trabajadores en Estados Unidos cuya rama de actividad económica se desconoce.

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo, INEGI, 2000.

Para simplificar la discusión, en seguida se presenta el cuadro No. 11-7 con la proporción del empleo por tamaño, considerando grandes sectores agregados

## Cuadro No. II- 7

Distribución del empleo sectorial por tamaño de establecimiento (estructura porcentual)

	Trabajadores					
	1	2 A 5	6 A 10	11 A 15	16 A 50	51 Y MAS
<b>TOTAL</b>	15.9	24.4	5.9	2.8	8.7	42.2
Industria de la transformación	5.8	13.6	6.0	2.9	10.2	61.3
Construcción	17.6	37.3	9.2	3.8	13.6	18.4
Comercio	21.2	36.5	6.4	3.3	8.6	23.8
Servicios	18.4	22.9	5.1	2.3	7.2	44.0

Fuente: Cálculos propios a partir del Cuadro 6

En este cuadro se observa que la industria de la transformación está caracterizada por una predominancia de las empresas con 51 trabajadores o más, mientras que en la construcción y el comercio predominan las microunidades. En los servicios la fracción de unidades de menor tamaño es del 41%, proporción menor que la correspondiente a las unidades de mas de cincuenta trabajadores. Este hecho es consecuencia de la diversidad de actividades que están incluidas dentro del sector servicios. Así por ejemplo, los servicios de reparación, el servicio doméstico y los llamados servicios diversos están dominados por las microunidades, mientras que en las actividades de alquiler de inmuebles, servicios financieros, servicios profesionales, servicios educativos, servicios de salud y esparcimiento son las unidades mayores las que predominan. La predominancia de uno u otro estrato de tamaño de unidad es un reflejo también de la proporción de trabajo asalariado dentro de cada sector.

### 1.3 Precarización del trabajo

Como se muestra en el cuadro No. 1I-8, a lo largo de la década de los noventa, los empleos en micronegocios han representado cerca de un 40-42% de la mano de obra urbana total, aunque el máximo se alcanzó en 1996, posiblemente resultado de la gran crisis de 94-95. Durante 2001, su participación en el empleo total creció, y es muy probable que ésta tendencia continúe en 2002. Estas pequeñas empresas tienen un promedio de apenas dos trabajadores por establecimiento. En su mayoría son dirigidas por los trabajadores



independientes, usando a menudo a empleados familiares sin pagarles un salario (en el caso de que utilicen trabajadores adicionales).

### Cuadro No. 11-8

#### Proporción del empleo urbano en micronegocios urbanos

Año	Proporción del empleo en micronegocios (%)
1990	40.30
1991	40.00
1992	41.50
1993	42.30
1994	42.20
1995	44.40
1996	44.50
1997	43.70
1998	42.80
1999	42.10
2000	40.88
2001	41.63

Fuente: Base de información económica, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática

Un rasgo característico de la naturaleza precaria del empleo en México es la proporción de la mano de obra que trabaja jornadas o muy reducidas o demasiado extensas respecto del promedio. Estas jornadas son aquellas menores de 15 horas a la semana, así como las jornadas de más de 48 horas semanales. Al incluir el número de personas que trabaja menos de 15 horas a la semana, las cifras totales del empleo dan una impresión exagerada de la capacidad de la economía para proporcionar los trabajos que estas personas necesitan. Esto es particularmente cierto en el caso de las mujeres quienes componen la mayoría de la mano de obra que trabaja pocas horas en el comercio y los servicios personales. Por otro lado, las jornadas semanales con una duración superior a las 48 horas son una prueba de los esfuerzos que muchas personas deben realizar para obtener ingresos suficientes para el mantenimiento del hogar.

Además de las anteriores, hay otra faceta de la precariedad del trabajo: el porcentaje de trabajadores que, si bien son asalariados, no tienen ningún acceso al cuidado médico, a la Seguridad Social, y a otras prestaciones establecidas por la ley de trabajo actual.

**Cuadro No. II-9**  
**Evidencias de la precariedad del empleo**

Año	Proporción de la fuerza de trabajo urbana que trabaja menos de 15 horas a la semana (%) (1)	Proporción de la fuerza de trabajo urbana que trabaja más de 48 horas a la semana (%) (1)	Proporción de trabajadores asalariados que no reciben las prestaciones establecidas por la ley (%) (2)
1990	Nd	nd	20.5
1991	7.7	19.4	20.3
1992	Nd	nd	20.7
1993	9.3	23.7	21.5
1994	Nd	nd	22.5
1995	8.4	26.1	24.9
1996	9.4	25.2	29.6
1997	8.1	27.4	24.7
1998	8.7	21.7	23.6
1999	6.0	21.7	23.6
2000	7.4	22	22.88
2001	Nd	nd	23.3

Fuentes:(1) Encuesta Nacional de Empleo, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática

(2) Base de información económica, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática

De acuerdo con la ley del trabajo prevaleciente en México los trabajadores asalariados tienen derecho a una serie de beneficios sociales, tales como cuidado médico, servicios de Seguridad Social (fondos de retiro incluidos), vacaciones pagadas, y otros beneficios complementarios. La proporción de los empleados asalariados que no tienen acceso a alguno de estos beneficios concedidos por la ley se ha incrementado en un corto plazo, en particular en la última década. La caída sistemática en la proporción de los trabajadores que no reciben los beneficios legales obligatorios se traduce en una precarización del empleo al tiempo que muestra una estrategia consciente de la reducción de costos por parte de los empleadores más grandes.

## **2 La evolución de los salarios**

La reforma económica y los repetidos programas de estabilización de las últimas dos décadas han modificado la estructura salarial en detrimento de las condiciones de vida de amplios sectores de la población, debido a la reducción del ingreso al trabajo y el aumento de la desigualdad de los ingresos entre trabajadores.

### **2.1 Ingresos deprimidos**

La crisis de la deuda implicó, como es sabido, la reducción radical del salario. Por ejemplo, los salarios fijos por jurisdicción federal perdieron un 30 por ciento de su valor real y el salario mínimo vieron reducido su poder de compra a la mitad; inclusive la industria maquiladora, que desarrolló con éxito durante la década, vio reducirse el salario medio pagado en un 15 por ciento todo esto entre 1980 y 1990. La recuperación económica de los últimos años de los ochenta y de la primera mitad de los noventa, trajo una mejoría en los salarios. Pero el colapso salarial originado por la crisis de 1995 y su estancamiento en los años siguientes (*gráfica No. I-1*), arrojan un saldo de veinte años claramente negativo para los trabajadores. El salario real mínimo del 2000 representa tan sólo una tercera parte del monto de 1980. Los salarios de jurisdicción federal en 2000 son equivalentes en términos reales a la mitad de los prevalecientes en 1980. Para el año 2000 los sueldos y salarios pagados en las grandes plantas manufactureras habían caído a menos del 40 por ciento de su nivel en 1990 (*Gráficas No. II- 2 y II-3*). Las remuneraciones en la industria maquiladora muestran una reducción real de 7 por ciento entre estos años (*Cuadro No. II-10*).

Este ciclo de alza, caída y estancamiento en los salarios que caracterizó al periodo posterior a los años más difíciles de la crisis de la deuda es compartido por la mayoría de los trabajadores, independientemente del tipo de ocupación. La *gráfica No. II- 1* muestra que el ingreso medio al trabajo de todos los ocupados –asalariados, cuenta propia, trabajadores domésticos, patronos, subcontratistas, etc.- tendió a crecer con relativa rapidez entre 1987 y 1990, que continuó creciendo, aunque más lentamente, entre 1990 y 1994, pero que el ingreso al trabajo se desplomó con la crisis de 1995 y los años siguientes hasta 1999. La gráfica muestra que ello ocurrió tanto en el caso de los asalariados como en el de los trabajadores por cuenta propia. Además, también muestra que el trabajo por cuenta propia

no sólo aumentó sus niveles absolutos de ingreso entre 1987 y 1990, sino que también los mejoró en relación a los asalariados; pero sólo hasta este año, después de él los asalariados cuentan con mejores ingresos relativos.

Para dar una visión más detallada del comportamiento del ingreso al trabajo, el *cuadro No. II- 11* consigna los salarios e ingresos medios, en pesos de 1993, de algunas categorías laborales para los años de 1987, 1994, 1996 y 1999. En la parte superior de este cuadro se incluyen datos para categorías que pueden caracterizarse como precarias, como son las de trabajadores por cuenta propia, trabajadores domésticos, vendedores ambulantes y empleados de unidades económicas con menos de 5 trabajadores (micro) y con menos de 15 . Una primera observación es que los ingresos de todos estos grupos de trabajadores se encuentran por debajo de la media en todos los casos y en todos los años seleccionados. Además, se pueden identificar grupos con ingresos muy bajos y estancados, los trabajadores domésticos y los empleados de establecimientos de tamaño micro. Los ingresos de éstos no llegan a la mitad de la media para todos los ocupados y tampoco muestran ninguna mejoría relativa entre el inicio y el final del periodo. Otro conjunto de trabajadores, con ingresos cercanos a la media, incluye a los que se desempeñan por cuenta propia, a los vendedores ambulantes y a los empleados de negocios que tienen entre 5 y 15 empleados. Los mejor situados de todos éstos son los autoempleados, pues sus ingresos son muy cercanos al ingreso medio. Entre 1987 y 1991, los autoempleados vieron caer sus ingresos absolutos y relativos, pero hacia finales de estos años se recuperaron para casi llegar a igualar el ingreso medio. Los ingresos relativos de los otros trabajadores terminaron el periodo con ingresos relativos prácticamente idénticos a los que prevalecían en 1987. La crisis afectó de manera desigual los ingresos de estos trabajadores, los que sufrieron menores reducciones fueron los vendedores ambulantes y los empleados de empresas micro-pequeñas<sup>3</sup>.

En la parte inferior del *cuadro No. II- 11* se muestran los ingresos al trabajo de algunos grupos que gozan de una mejor situación laboral. En él se incluyen a los trabajadores

---

<sup>3</sup> La reducción de los ingresos medios da cuenta tanto de la reducción de los salarios e ingresos al trabajo como del aumento de la proporción de la población ocupada que desempeña labores sin recibir ningún ingreso.

asalariados, a los empleados de establecimientos pequeños (entre 15 y 100 empleados), medianos (entre 100 y 250 empleados) y grandes (más de 250 empleados), a los empleados estables en unidades económicas grandes (asalariados de tiempo completo y durante todo el año) y, finalmente, a los gerentes. De éstos grupos el promedio de los asalariados y de los empleados de negocios pequeños tienen ingresos menores a la media, los restantes se ubican por encima de ella<sup>4</sup>. Los ingresos más altos son los de los gerentes, seguidos de lejos por asalariados estables en establecimientos grandes. Los salarios relativos de estos grupos de trabajadores en 1999 mejoraron respecto a 1987 en todos los casos excepto para los gerentes. Entre los que más mejoraron están los empleados de unidades grandes (17 puntos) y los que menos mejoraron son empleados de negocios pequeños (4 puntos). Por otro lado, la crisis de 1995 y su secuela no afectó tanto a los empleados de negocios pequeños y de unidades grandes.

## **2. 2 Dispersión de ingresos**

Una característica fundamental del comportamiento de los ingresos al trabajo y del salario durante los últimos 20 años es la tendencia a una mayor dispersión. Recurriendo a diversos métodos y datos, varios estudios coinciden en observar una creciente desigualdad, misma que puede mostrarse clara y sencillamente observando el coeficiente que resulta de dividir los ingresos al trabajo de los trabajadores con educación superior sobre los que sólo cuentan con educación básica<sup>5</sup>. Las *gráficas No. II-4 y II-5* indican con claridad que el ingreso relativo de los trabajadores con educación superior observó una tendencia ascendente durante un largo periodo. Las gráficas también muestran, sin embargo, que la tendencia observa cambios importantes hacia finales de los noventa. En el caso de los hombres, puede percibirse que la tendencia creciente se interrumpe, e incluso revierte, a partir de 1995 (*gráfica No. II-4*); para las mujeres, la tendencia ascendente se suaviza notablemente a partir de 1996 (*gráfica No. II- 5*). Estos cambios en los ingresos relativos son el resultado

---

<sup>4</sup> Si se hiciese una división más fina se vería que los estrictamente asalariados tienen ingresos ligeramente por encima de la media y que los trabajadores a destajo tienen ingresos significativamente por debajo de la media.

<sup>5</sup>Véase Alarcón y Mckinley 1994 y 1997, Ghiara y Zepeda 1996 y 1999, Hernández, Garro y Llamas 2000.

de, más que una diferenciación entre ingresos que crecen aceptablemente y otros que crecen mucho, una situación en la cual algunos salarios crecen muy poco y otros crecen enormemente. Efectivamente, esta creciente dispersión significa que la mejoría salarial de finales de los ochenta y principios de los noventa se localizaba casi exclusivamente entre los trabajadores con educación superior. En las *gráficas No. II-6 y II-7* se puede observar que el aumento en los ingresos de la población ocupada de sexo masculino y femenino se restringe a quienes contaban con educación superior, aunque con un aumento menor en el caso de las mujeres. Las *gráficas No. II-4 y II-5* sugieren que este patrón de comportamiento no es privativo de las posiciones asalariadas sino que aqueja también a actividades precarias como el trabajo por cuenta propia.

### ***2.3 El trabajo asalariado y la rama de actividad***

Los ingresos al trabajo cambian, como es de esperar, de una actividad a otra. Considerando solo a los trabajadores asalariados en actividades de manufactura y de servicios, las diferencias en los ingresos medios entre ramas pueden llegar a significar la multiplicación por un factor de 3. Los ingresos son generalmente bajos en actividades manufactureras como prendas de vestir, y en restaurantes, hoteles y servicios varios. Los salarios son un tanto mejores, pero sin llegar a la media, en la manufactura de alimentos, de productos textiles, de cuero, de madera y de maquinaria y equipo, y en el comercio, la construcción y la administración pública (*Cuadro No. II-12*). Actividades como la manufactura de productos químicos, de metálicos básicos, de maquinaria y equipo, de servicios como transporte y educación tienen salarios medios por encima del promedio de todas las ramas. Los mejores salarios, sin embargo, se pagan en la petroquímica, en el sector eléctrico, las comunicaciones y las finanzas.

Las diferencias salariales agregadas entre ramas se acentuaron durante la mayor parte de la década de los noventa. Efectivamente, entre 1991 y 1999 aumentó progresivamente el coeficiente de variación de los salarios medios por rama, que es una medida de dispersión salarial.

La crisis de 1995 trajo consigo varios cambios importantes. Primero, el salario medio cayó en todas las ramas, excepto en comunicaciones donde aumentó significativamente (18.5%). Segundo, la dispersión salarial entre ramas, medida por el coeficiente de variación,

aumentó y la diferencia entre el salario máximo medio por rama y el mínimo aumentó. Tercero, la caída de los salarios medios fue más acentuada en la manufactura que en los servicios, excepto para textiles y prendas de vestir que registraron la reducción salarial de menor importancia porcentual (-9.4 y -9.1%, respectivamente). Cuarto, las actividades que experimentaron las caídas más grandes, en términos porcentuales, fueron las de productos metálicos básicos (-35.5%), madera (-31.3%) y cuero (-29.4%).

Considerando la década en su conjunto, puede observarse que la estructura de los salarios relativos por rama al inicio de los noventa es más o menos similar a la de fines de la década<sup>6</sup>. Ramas significativas por el número de trabajadores que incluyen, como alimentos, textil, prendas de vestir, maquinaria y equipo, restaurantes, mantuvieron la misma posición relativa en 1991 y 2000. Otras, por supuesto, experimentaron cambios. Entre las que mejoraron significativamente sus salarios relativos se cuentan, por ejemplo, los servicios de educación, comunicación, gobierno, petroquímica y productos metálicos básicos. Entre las que perdieron terreno se cuentan cuero, electricidad, finanzas y servicios varios.

Nuestros resultados muestran que la mejora en los salarios relativos por rama difícilmente se puede asociar al desempeño exportador o productivo. Ramas altamente exitosas en la exportación como prendas de vestir y maquinaria y equipo mantuvieron constantes sus salarios relativos. Así, estos datos no apoyan otros estudios que, usando cifras con los mas diversas fuentes, grado de agregación y periodo de cobertura, han encontrado que el cambio en los salarios tiende a reflejar el cambio en la productividad y competitividad de las ramas. Nuestro análisis tienden a reforzar, en cambio, la idea de que la exportación se funda en salarios bajos y no en el fortalecimiento de la competitividad “profunda” y las capacidades de los trabajadores.

---

<sup>6</sup> El coeficiente Spearman de correlación de rango entre estos dos salarios es de .75.

## REFERENCIAS

Alarcón González, Diana y Terry Mckinley. "The Sources of Rising Income Inequality and Polarization in Mexico from 1989 to 1994". Centre for International Studies, University of Toronto. Mimeo. 1997.

Alarcón, Diana y Eduardo Zepeda, 1998. "Stabilization, Structural Adjustment and Labour Market Performance" en Catherine Murray et al (coordinadores), *Innovation, Productivity and Competitiveness in North America*. McGill-Queen's University Press, Montreal, pp.253-286.

Ghiara, Ranjeeta y Eduardo Zepeda. "Returns to Education and Economic Liberalization". *Documentos de Investigación 4*, Instituto de Economía Regional, Universidad Autónoma de Coahuila. Noviembre de 1996.

Mckinley, Terry y Diana Alarcón. "Widening Wage Dispersion Under Structural Adjustment in Mexico" . Ponencia presentada en *The Impact of Structural Adjustment on Labour Markets and Income Distribution in Latin America*. San José, Costa Rica. Septiembre de 1994.

Salas, Carlos y Eduardo Zepeda. (en prensa). "Employment and Wages: Enduring the Cost of Liberalization and Economic Reform", en Kevin J. Middlebrook and Eduardo Zepeda, editores. *Confronting Development: Assessing Mexico's Economic and Social Policy Challenges*. Stanford University Press y Center for U.S.-Mexican Studies, UCSD.

Zepeda, Eduardo y Ranjeeta Ghiara, "Determinación del salario y capital humano en México: 1987-1993," *Economía, Sociedad y Territorio* II:5, enero-junio de 1999.



### Capítulo III: TRABAJO E INGRESOS DE LOS MIEMBROS DE LAS FAMILIAS EN EL MÉXICO METROPOLITANO

BRÍGIDA GARCÍA\*  
ORLANDINA DE OLIVEIRA\*\*

#### INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas México ha enfrentado problemas económicos y laborales crecientes. En este contexto ha sido cada vez más difícil para gran parte de las familias lograr su manutención económica con el ingreso de un proveedor exclusivo. A mediados de los ochenta, 59% de los hogares con jefe varón y 46% de los encabezados por mujeres contaban con un sólo perceptor de ingresos; una década después estas cifras habían disminuido a 48 y 36% respectivamente (datos de las Encuestas de Ingresos y Gastos – ENIGH). Las esposas, las hijas y las otras parientes mujeres han incrementado en forma importante su presencia en el mercado de trabajo del país en los últimos años, pero habría que tener en cuenta que todavía son los varones mexicanos (jefes, hijos, otros parientes) quienes en mayores proporciones realizan actividades extradomésticas y perciben ingresos. En el aumento de la participación económica femenina ha jugado un papel importante la necesidad de complementar los ingresos familiares, pero también otros aspectos como el aumento de la escolaridad de las mujeres y el descenso de la fecundidad en el país.<sup>1</sup>

Las transformaciones en el trabajo que desempeñan los miembros de las familias son distintas en naturaleza e intensidad a lo largo del territorio nacional. El escenario de este capítulo son dos de las principales metrópolis del país –la Ciudad de México y Monterrey- cuya comparación resulta de sumo interés por estar localizadas en regiones con dinámicas socioeconómicas y demográficas distintas y por contar con grupos económicos que han reaccionado de manera un tanto diferente a la nueva estrategia de acumulación de

---

\* Profesora-Investigadora del Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano (CEDDU) de El Colegio de México. Dirección electrónica: [bgarcia@colmex.mx](mailto:bgarcia@colmex.mx).

\*\* Profesora-Investigadora del Centro de Estudios Sociológicos (CES) de El Colegio de México. Dirección electrónica: [odeolive@colmex.mx](mailto:odeolive@colmex.mx)

<sup>1</sup> Para un análisis reciente de los cambios en la división del trabajo en las familias mexicanas, véase García y Oliveira, 2001.

capital. Hacia finales de la década del noventa, el 41% del valor bruto de la producción mexicana se generaba en estas dos áreas metropolitanas, y allí se concentraba el 21% de la población del país (Sobrino, en prensa). Nos interesa dar cuenta de los problemas que se enfrentan en sus mercados de trabajo, y a la vez indicar las diferencias que se observan en la participación económica de los miembros de sus hogares y en los niveles de remuneración. Ambos aspectos son cruciales para entender las vinculaciones entre el mundo del trabajo y el de la familia en periodos de marcados cambios socioeconómicos.

Inicialmente presentaremos algunas de las principales diferencias y similitudes en estas dos áreas urbanas en cuanto a su población, economía y mercados de trabajo. Enseguida examinaremos la heterogeneidad laboral prevaleciente en cada una de estas metrópolis y nos detendremos en la presencia relativa de los integrantes de las familias (jefes, cónyuges, hijos e hijas y otros parientes) en los distintos sectores de trabajadores asalariados y por cuenta propia. Por último, nos centraremos en los niveles de ingresos y en los factores asociados a los diferentes niveles de remuneración, como una forma de profundizar en las condiciones laborales vigentes hoy en día en las grandes ciudades mexicanas.

## LA CIUDAD DE MÉXICO Y MONTERREY: CONTRASTES Y SIMILITUDES EN LA PRODUCCIÓN ECONÓMICA Y EN LOS MERCADOS DE TRABAJO

La Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey han sido tradicionalmente los principales centros de concentración de la actividad económica y de la población en el país. La capital y Monterrey son especialmente distintas en lo que toca a la naturaleza de su estructura productiva, la forma en que han respondido a las recurrentes crisis económicas, la participación que han tenido en los procesos de reestructuración y liberalización comercial, y las características de su fuerza de trabajo.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Análisis previos sobre la economía y los mercados de trabajos en estas dos ciudades pueden ser encontrados en: Balán, Browning y Jelín, 1977; Muñoz, Oliveira y Stern, 1981; Pozas, 1992 y 1999; Pacheco, 1994; González de la Rocha, 1995; Oliveira y García, 1996; Pozos, 1996; Estrella y Zenteno, 1998; Garza, 1999 y 2000; Gutiérrez Garza, 1999; Garza y Sobrino, 2000; Zenteno, 2002.

La *Ciudad de México*, con 17.9 millones de personas en 2000, se caracteriza por tener una estructura industrial y de servicios altamente diversificada y por concentrar a la administración pública federal y a la propia de la capital del país. Alrededor del 18% de la población mexicana todavía reside en esta área metropolitana, y allí se genera el 33% del valor bruto de la producción del país (29% del correspondiente a la industria, 36% del comercial y 45% del de servicios (Garza, 2000; Sobrino, en prensa).

La crisis de los años ochenta afectó en forma especialmente severa a la Ciudad de México. En este periodo, su aportación al PIB nacional así como el valor de su producción y el empleo industrial experimentaron una importante contracción. En consecuencia, la actividad industrial -que era el motor principal de su crecimiento hasta principios de los ochenta- cedió el paso a los servicios, en especial a los financieros y sociales. Aunque la producción manufacturera en la Ciudad de México sigue siendo muy importante, es indudable que el dinamismo observado en su sector de servicios ha sido el que ha permitido una recuperación parcial de la economía capitalina en los años noventa (Sobrino, 2000).

*Monterrey*, por su parte, con 3.2 millones de habitantes en 2000, presenta una estructura productiva especializada en la manufactura, con una importante presencia de la industria de bienes de capital (allí se genera el 8% del valor bruto de la producción del país; 9% del correspondiente a la industria, 7% del comercial y 8% del de servicios – Sobrino, en prensa). Esta metrópolis logró sortear mejor las consecuencias de la crisis de los ochenta. Aunque su participación en el producto nacional disminuyó durante esa década y comienzos de la siguiente, la actividad manufacturera se ha mantenido con un relevante peso en su estructura productiva y las grandes empresas también han mantenido una acentuada presencia en la ciudad (Garza, 1999).

En cuanto a la participación en los procesos de reestructuración económica y de integración a la economía mundial, los grupos empresariales regiomontanos han asumido un papel especialmente activo y han sabido aprovechar sus ventajas comparativas para lograr mayor competitividad en los mercados internacionales. Lo anterior se ha logrado en importante medida mediante alianzas estratégicas con empresas norteamericanas y

transnacionales, modernización tecnológica, incorporación de diversas técnicas de producción y administración flexible, captación de capital extranjero y mayor acceso a los mercados globales. Estos cambios han permitido contrarrestar hasta cierto punto en esta área urbana el impacto negativo inicial de la apertura comercial (Garza, 1999; Pozas, 1992 y 1999).

Las transformaciones económicas de las últimas dos décadas han sido acompañadas en estas dos ciudades –al igual que en el resto del país- de un importante aumento en la participación laboral de hombres y mujeres. Datos de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) para el año 2000 indican que la presencia de las mujeres adultas en el mercado de trabajo alcanzó en ese año el 42 y 40% en la Ciudad de México y Monterrey, respectivamente.<sup>3</sup> La participación económica de las y los jóvenes alcanza niveles mucho menores, pero es bastante diferencial entre las dos ciudades, y nos sugiere que en la Ciudad de México hay mucho mayor presencia relativa de jóvenes dedicados en forma exclusiva a la educación media (18.7 y 8.0% de los varones y mujeres de 12-17 años participan laboralmente en la capital en comparación con 24.7 y 12.9% en Monterrey - ENEU, 2000).

Los datos referidos a la inserción de la mano de obra en los diferentes sectores de actividad durante la década de los noventa muestran diferencias y algunas similitudes que llaman la atención entre las dos metrópolis objeto de análisis (cuadro 1). En primer lugar, la fuerza de trabajo en el sector secundario ha continuado perdiendo paulatinamente importancia relativa en la Ciudad de México mientras que ha aumentado en Monterrey.<sup>4</sup> De esta suerte, la vocación industrial de la metrópolis nortea se ha acentuado en los últimos años, y habría que añadir que son las mujeres quienes han logrado incrementar de forma más marcada su incorporación a la industria regiomontana, aunque los varones siguen estando más representados en dicho sector de actividad (datos de la ENEU no presentados en los cuadros).

---

<sup>3</sup> La tasa de participación de los varones de 18 años y más en el año 2000 fue de 85.0 y 87.5 en la Ciudad de México y Monterrey respectivamente (ENEU, 2000).

<sup>4</sup> Estudios referidos solamente a la primera mitad del decenio del noventa habían indicado una reducción relativa de la fuerza de trabajo industrial en ambas ciudades (véase, Zenteno, 2002).

Cuadro 1  
Ciudad de México y Monterrey. Distribución de la población  
ocupada según sectores de actividad

<i>Rama de actividad</i>	<u>Cd. de México</u>		<u>Monterrey</u>	
	<i>1990</i>	<i>2000</i>	<i>1990</i>	<i>2000</i>
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Primario	1.4	0.5	0.6	0.2
Secundario	27.9	26.8	35.6	37.6
Serv dists (comercio y transporte)	26.3	28.2	26.6	26.6
Serv productor	6.9	8.7	6.3	7.3
Serv sociales	17.7	16.3	14.6	11.1
Serv personales	19.8	20.4	16.3	17.1

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU), segundo trimestre 2000, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

Como contraparte de lo observado en el sector secundario, el sector terciario ha incorporado más mano de obra en términos relativos en la Ciudad de México, aunque continúa siendo mayoritario en el mercado de trabajo de ambas ciudades. Al interior del terciario es interesante observar lo siguiente: 1) son los servicios distributivos (comercio, transporte y comunicaciones) los que más se han ampliado en la Ciudad de México, lo cual se debe en parte a la proliferación de grandes empresas capitalistas en estas actividades, pero también a la expansión de las pequeñas unidades comerciales y de servicios que en mucho responden a las estrategias de sobrevivencia de la población. 2) los servicios sociales (que incluyen a la administración pública) perdieron importancia en ambas metrópolis pero en forma más acentuada en la ciudad norteña, lo cual sugiere que el proceso de reestructuración reciente de estas actividades puede haber sido más acelerado en Monterrey. 3) Los servicios al productor (banca, otras instituciones financieras, servicios a las empresas) –sector estratégico en términos políticos y económicos– absorbe una proporción pequeña de mano de obra y sólo se ha expandido en forma lenta en ambas ciudades, seguramente debido a los cambios tecnológicos y a la reestructuración financiera presente en todos los rincones del país.

## HETEROGENEIDAD LABORAL Y POSICIÓN EN LA ESTRUCTURA DE PARENTESCO DE LAS FAMILIAS

Los cambios observados en los distintos sectores de actividad tienen lugar en un contexto de gran heterogeneidad productiva y laboral. Es frecuente en los análisis de mercados de trabajo en México y en otros países no desarrollados que la heterogeneidad laboral se conceptúe de distintas maneras (por ejemplo: la coexistencia de sectores marginales y no marginales, informales y formales, estructurados y no estructurados); asimismo, una vez adoptada una postura como sería la del sector informal, es común que éste se defina de distintas maneras según si se considera importante hacer hincapié en las formas de producir (grandes empresas, micronegocios, autoempleo) o en las características de los puestos de trabajo (nivel de ingresos, existencia de seguridad social, contratos y otros).

Para nosotras, es importante partir del hecho de que en países como México las medianas y grandes empresas capitalistas absorben una parte importante –pero no exclusiva– de la fuerza de trabajo disponible. Es además muy conocido que en el país tomado en su conjunto estas empresas ampliaron su importancia relativa en el mercado de trabajo hasta la década del 1970, pero que en los decenios posteriores perdieron dinamismo en dicho mercado, lo cual ha sido considerado como uno de los indicadores más relevantes de los problemas que se han enfrentado con el agotamiento del modelo por sustitución de importaciones, las crisis subsecuentes, y la búsqueda de estrategias de crecimiento alternativo. En los últimos lustros, de manera ciertamente diferencial a lo largo del territorio nacional, han sido los pequeños establecimientos y los sectores de autoempleados los que más se han destacado en cuanto a absorción o refugio de trabajadores, lo cual es un problema que ha recibido mucha atención por parte de los especialistas en el tema. Partiendo de esta trayectoria de reflexión y análisis, definimos en una primera instancia como *heterogeneidad laboral* la coexistencia de trabajadores asalariados (públicos y privados) y no asalariados en grandes y pequeños establecimientos industriales, comerciales y de servicios en las metrópolis objeto de atención (cuadro 2). Este tipo de examen del mercado de trabajo es complementado en un segundo momento con el análisis de la calidad de los empleos disponibles, pero teniendo en cuenta la existencia de diferentes tipos de unidades de producción y prestación de servicios (véase la próxima sección).

Cuadro 2  
Ciudad de México y Monterrey: heterogeneidad laboral<sup>a</sup>  
de la población ocupada, 2000  
(Porcentajes)

	<i>Cd. de México</i>	<i>Monterrey</i>
Asalariados	69.5	75.5
Públicos	16.5	8.6
Privados establec mayores	38.3	55.8
Privados establec menores	14.7	11.1
Trabs por cuenta propia menos calificados	21.2	15.7
Patrones y trabajadores por cuenta propia profs	6.0	6.0
Total	96.7 <sup>b</sup>	97.2 <sup>b</sup>
	(7 150 422)	(1 345 276)

<sup>a</sup> Posición en la ocupación y características del lugar o establecimiento donde se labora (carácter público o privado y tamaño).

<sup>b</sup> Los porcentajes no suman 100 debido a la no inclusión de los trabajadores no remunerados que por ser minoritarios en este contexto metropolitano nos son tomados en cuenta.

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU), segundo trimestre 2000, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

Es relevante dar cuenta de la importancia de cada uno de estos sectores de asalariados y por cuenta propia en la Ciudad de México y Monterrey, así como de la presencia diferencial de varones y mujeres de distintas generaciones en cada uno de ellos, lo cual puede tener su origen en factores de oferta y de demanda. Sabemos que hay preferencia en algunos tipos de empresas o establecimientos por mano de obra que tiene características sociodemográficas específicas (sexo, edad, con o sin responsabilidades familiares), pero también es cierto que dichas características condicionan a veces el tipo de participación laboral que es pertinente y deseable para cada trabajador(a).

Los trabajadores *asalariados privados* son mayoritarios en la Ciudad de México y Monterrey, pero los datos más recientes corroboran el hecho de que la metrópolis nortea cuenta con un sector marcadamente importante de asalariados en medianas y grandes empresas (seis y más trabajadores) (cuadro 2). Esto sin duda se explica por el carácter –ya mencionado- de centro industrial de gran envergadura que identifica a Monterrey, así como por el relativo dinamismo económico que han experimentado sus empresas manufactureras mediante un proceso de reestructuración e incorporación al mercado internacional. En la Ciudad de México los asalariados en las empresas mayores son menos importantes *en términos relativos* que en Monterrey, pero no hay que olvidar aquí que se trata de un sector que continúa siendo muy relevante en cuanto al número absoluto de trabajadores que alberga y en lo que concierne a la magnitud de su producción económica. Lo que sí es un hecho, como ya hemos señalado, es que la industria de la capital del país no ha continuado absorbiendo mano de obra a los *ritmos* que lo hizo en décadas pasadas (véase, Muñoz y Oliveira, 1976; García y Oliveira, 2001a).

Una mención especial debe ser hecha de *los asalariados públicos*, que son más importantes en la Ciudad de México como sería de esperar, por el hecho de que esta ciudad es la sede del gobierno federal y de un gobierno local que atiende a una gran concentración urbana (cuadro 2). No obstante, se trata de un grupo de trabajadores que ha ido en descenso en términos relativos a lo largo de todo el decenio de 1990 como indicamos con anterioridad (véase también García y Oliveira, 2001a). Esta tendencia es un indicador fehaciente del adelgazamiento del papel del Estado mexicano en la economía y en el mercado de trabajo, lo cual es un componente central de las nuevas estrategias de acumulación de capital puestas en marcha en el país y a nivel internacional.

Por último, hay que destacar que los *trabajadores por cuenta propia menos calificados* (y también los asalariados en los micronegocios de cinco trabajadores o menos) son más importantes en la Ciudad de México (cuadro 2). Una parte nada desdeñable de la fuerza de trabajo capitalina se autoemplea en ocupaciones no calificadas o recurre a la estrategia de los micronegocios, ya sea como un medio de sobrevivencia, como una salida frente a la contracción del sector público, como parte de la reestructuración productiva de



las grandes y medianas empresas, o como una respuesta a los deteriorados niveles salariales vigentes. Este dato corrobora la tendencia señalada por otros estudios para años anteriores de la década del 1990 donde se observaba que los trabajadores menos privilegiados (no asalariados, informales) eran muy importantes en términos relativos y absolutos en la Ciudad de México (véase, García, 1988; Sill Salazar, 1999; García y Oliveira, 2001a; Zenteno, 2002). Esta es una dimensión de los problemas laborales en el espacio nacional que merece mayor consideración y análisis.

Ahora bien, ¿cómo está representada en estas diferentes categorías la mano de obra familiar? ¿En qué medida están allí presentes los jefes y jefas de familia? ¿Qué podemos decir de la representación de las generaciones más jóvenes de hijos e hijas? Consideremos en primer lugar el caso de los sectores de *trabajadores asalariados privados* (grandes y pequeños establecimientos). En las dos ciudades los hijos e hijas tienen aquí una representación mayor que proporcional a su presencia en el mercado de trabajo (y lo contrario sucede con los jefes de hogar) (cuadro 3).<sup>5</sup> De esta manera se constata que estos son espacios privilegiados para la mano de obra relativamente más joven, que generalmente se supone está más dispuesta a experimentar e innovar, lo que puede ser crucial para pequeñas y grandes empresas sujetas a presiones de competencia y flexibilización global. No obstante, también es cierto que la mano de obra más joven puede ser la más vulnerable en lo que toca a la explotación de su fuerza de trabajo y tal vez la más dispuesta a aceptar peores condiciones laborales, especialmente cuando no tiene responsabilidades familiares. En este conjunto tendríamos que hacer una mención especial de lo que sucede con los *asalariados en establecimientos muy pequeños (micronegocios)* donde puede haber una muy pequeña o nula acumulación de capital. En este grupo, además de los hijos, están mayormente ubicados los otros parientes (y las cónyuges en Monterrey), todo lo cual puede estar apuntando a estrategias de generación de ingresos que descansan en importante medida tanto en la familia nuclear como en la extendida.

---

<sup>5</sup> Datos de la ENEU no mostrados en los cuadros indican que las *hijas mujeres* están más representadas en los establecimientos mayores, y lo contrario sucede con los *hijos varones* que tienen mayor presencia relativa en los micronegocios.

Por lo que toca al *sector público*, nuestros datos corroboran que las cónyuges tienen allí una presencia relativa muy importante, no sólo en la Ciudad de México, sino especialmente en Monterrey (cuadro 3). El empleo público en México ha sido en las

Cuadro 3  
Ciudad de México y Monterrey: importancia relativa<sup>a</sup> de la mano de obra familiar en diferentes sectores de asalariados y por cuenta propia (2000) (Porcentajes)

<i>Ciudad y posición en la estructura De parentesco</i>	<i>Asalariados</i>				<i>Trabs por cuenta propia menos calificados</i>	<i>Patrones y trabs por Cuenta propia califs</i>
	<i>Públicos</i>	<i>Privados en establec mayores</i>	<i>Privados en establec menores</i>			
<i>Ciudad de México</i>						
Jefes	1.03	0.94	0.84		1.21	1.47
Cónyuges	1.45	0.72	0.84		1.03	0.79
Hijos(as)	0.73	1.26	1.28		0.64	0.38
Otros(as)	0.85	1.03	1.32		0.92	0.64
<i>Monterrey</i>						
Jefes	1.11	0.93	0.66		1.29	1.73
Cónyuges	2.20	0.64	1.24		1.31	0.65
Hijos(as)	0.53	1.19	1.25		0.54	0.34
Otros(as)	0.36	1.19	1.44		0.73	0.19

<sup>a</sup> Las cifras mayores a la unidad indican una sobrerrepresentación; las menores lo contrario. La importancia relativa se mide con respecto al peso de cada grupo en el mercado de trabajo. En la Ciudad de México se tiene: 49% de jefes, 15% de cónyuges, 28% de hijos(as) y 8% de otros parientes. En Monterrey: 45% de jefes, 13 % cónyuges, 32% hijos(as), y 9% otros parientes.

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU), segundo trimestre 2000, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

últimas décadas un empleo protegido desde muy diferentes perspectivas, aunque no hay que olvidar la tendencia hacia el descenso. Es muy probable que los(as) cónyuges (mujeres en su gran mayoría) estén aquí más representadas porque eligen aprovechar las prestaciones

de salud, la existencia de contratos de trabajo, vacaciones pagadas, así como en algunos casos las flexibilidades de horario para atender las necesidades de sus hijos e hijas (la situación de las maestras sería el más interesante a tener en cuenta). Estos son recursos invaluable, especialmente en el caso de mujeres que tienen que compaginar las responsabilidades domésticas que le son asignadas socialmente con el trabajo extradoméstico. Al reflexionar en esta dirección, tendríamos que hacer una mención especial al nivel que alcanza la sobrerrepresentación de cónyuges entre los asalariados públicos regiomontanos. Es probable que las barreras materiales y simbólicas que enfrentan las mujeres con responsabilidades familiares para desempeñar una actividad económica operen con mayor efectividad en una ciudad como Monterrey -frecuentemente caracterizada como más conservadora en términos sociales y políticos- y que esto las lleve a escoger en mayor medida los escasos empleos públicos donde se cuenta con las facilidades que les son indispensables.<sup>6</sup>

Por último, interesa destacar lo que sucede con los *trabajadores por cuenta propia* (tanto los menos como los más calificados, así como los patrones) (cuadro 3). Existe aquí una representación más que proporcional de jefes de hogar y esto es ciertamente lo que se esperaría en el caso de los trabajadores por cuenta propia profesionales y los patrones, pues generalmente se trata de grupos relativamente más privilegiados –ya sea en términos de escolaridad y/o ingreso- y esta situación es más probable que se alcance en una etapa avanzada del curso de vida cuando ya se han adquirido responsabilidades familiares. Pero sorprende la importancia relativa de los jefes de hogar entre los trabajadores por cuenta propia menos calificados, el cual puede ser un grupo que no encuentra cabida en los demás sectores, aunque podría darse también el caso mencionado arriba de que escogieran esta opción por el deterioro salarial y de las condiciones de trabajo existente en el país (en la siguiente sección exploraremos con más detenimiento los niveles de ingreso de este grupo). En cualquier caso, este resultado es un indicador importante de la estrechez del mercado de

---

<sup>6</sup>Otra cifra que apoya esta conjetura es el nivel que alcanza la sobrerrepresentación de cónyuges regiomontanas (en comparación con las capitalinas) entre los trabajadores por cuenta propia menos calificados –otro tipo de actividad económica que puede facilitar el desempeño conjunto del trabajo doméstico y extradoméstico. Y finalmente, también ocurre lo inverso –subrepresentación mayor de cónyuges regiomontanas- en las grandes y medianas empresas, que es el tipo de unidad productiva donde más se establece la separación entre la familia y el trabajo (véase el cuadro 3).

trabajo asalariado para responder las necesidades económicas de un grupo de jefes de familia, lo cual ocurre tanto en la Ciudad de México como en Monterrey. No obstante, hay que recordar que en la capital es mucho más nutrido el conjunto de trabajadores por cuenta propia.

## NIVELES DE INGRESO DE LOS TRABAJADORES

¿Qué consecuencias tiene en términos de condiciones laborales para los distintos tipos de trabajadores -jefes, cónyuges, hijos(as)- la marcada heterogeneidad laboral existente? ¿Quiénes han sido más beneficiados o perjudicados por las transformaciones de los mercados de trabajo en la Ciudad de México y Monterrey?

Varios conceptos son generalmente utilizados para caracterizar las condiciones laborales. Algunos autores se refieren a *empleos precarios*, y otros utilizan el término *no estándar o atípico* para referirse a las actividades laborales temporales, de tiempo parcial, que carecen de prestaciones laborales o que ofrecen muy bajos ingresos a los trabajadores. Otros más prefieren hablar de *la calidad de los empleos* para dar cabida a situaciones de mayor o menor deterioro laboral.<sup>7</sup> Los indicadores empleados en cada uno de estos casos también pueden ser diversos (ingresos, duración de la jornada, existencia de prestaciones y contratos, características de los puestos de trabajo, entre otros), pero los niveles de remuneración forman casi siempre parte de los distintos esfuerzos por dar cuenta de las condiciones laborales y nos permiten ofrecer una primera aproximación a lo que ocurre en la Ciudad de México y Monterrey. Una ventaja de los niveles de ingreso es que permiten -a diferencia de otros indicadores- comparar a los trabajadores asalariados con los no asalariados. No obstante, hay que estar conscientes de que las remuneraciones que reportan los trabajadores por cuenta propia pueden en ocasiones estar sobrestimadas porque pueden estar derivadas de la actividad del trabajador(a) y de la de sus familiares no remunerados.

---

<sup>7</sup> Véase, Marshall, 1987; Infante y Vega-Centeno, 1999.

Desde los años ochenta los trabajadores mexicanos han sufrido mermas considerables en sus niveles de ingresos relativos debido a las recurrentes crisis económicas y a las políticas de control salarial puestas en marcha. En los noventa, los mayores descensos en los ingresos de la fuerza de trabajo se observaron durante la crisis de 1995, y hacia finales de siglo ya se registraba un aumento respecto a este punto más bajo, pero todavía no era lo suficientemente importante como para igualar los niveles del inicio del decenio.<sup>8</sup>

Información de la ENEU, 2000, sobre ingresos por hora para la Ciudad de México y Monterrey muestra de inicio cómo los cambios estructurales y las políticas de contracción salarial han afectado en forma diferencial a los trabajadores de estos centros urbanos, y cómo persisten contrastes importantes entre la mano de obra con distinta inserción sectorial y condición de asalariados y por cuenta propia. Tres aspectos vale la pena destacar de los datos más generales (no mostrados en los cuadros). Primero, los ingresos por hora son sistemáticamente más reducidos en la Ciudad de México, tanto para el total de la fuerza de trabajo como para los diferentes sectores de trabajadores (13 pesos por hora para el total en la Ciudad de México en comparación con 15 pesos en Monterrey).<sup>9</sup> Segundo, en términos sectoriales, los trabajadores mejor remunerados son aquellos que laboran en las ramas de los servicios sociales y al productor, y los menos privilegiados están en los servicios personales y en el comercio (se gana 20 y 24 pesos en los primeros, en comparación con 11 y 14 pesos en los últimos sectores, en la Ciudad de México y Monterrey, respectivamente). Tercero, en lo que respecta a la condición de asalariados y por cuenta propia, los mejores ingresos -como era de esperar- son de los patrones y trabajadores por cuenta propia profesionales, y los peores los de los asalariados en los micronegocios (27 y 43 pesos en los primeros, en comparación con 9 y 12 pesos en los últimos sectores, en la capital y la ciudad nortea, respectivamente).

---

<sup>8</sup> Esto ocurría tanto en el caso de las principales áreas urbanas como en lo que respecta a las tres principales metrópolis: Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey (véase, García y Oliveira, 2001a y 2002, y también Rendón y Salas, 2000).

<sup>9</sup> Estos indicadores se refieren a la mediana de ingresos por hora. En el segundo trimestre del 2000, el tipo de cambio del peso mexicano con respecto al dólar estadounidense era de 9.5 pesos por 1 USD.

Ahora bien, parte de estas diferencias de ingreso pueden deberse a las características sociodemográficas de la mano de obra tales como los niveles de escolaridad, la edad, la condición de hombre o mujer y la posición en la estructura de parentesco. Para deslindar qué factores están por detrás de las desigualdades de ingreso señaladas, y entender mejor cómo los cambios macro estructurales e institucionales inciden sobre la condición de vida de los trabajadores, es necesario llevar a cabo un análisis de regresión lineal. La utilización de regresiones lineales para profundizar en las diferencias de los ingresos tiene varias ventajas. Hace posible detectar las variaciones que tienen lugar en las remuneraciones de acuerdo con cada una de las características *teniendo en cuenta el efecto de las demás*, y también mostrar cuáles de los factores involucrados son los que explican mayormente las diferencias en los ingresos.

En la gráfica 1 presentamos los principales resultados de la regresión, los cuales nos indican la importancia relativa de cada variable (véase también el cuadro del anexo).<sup>10</sup>

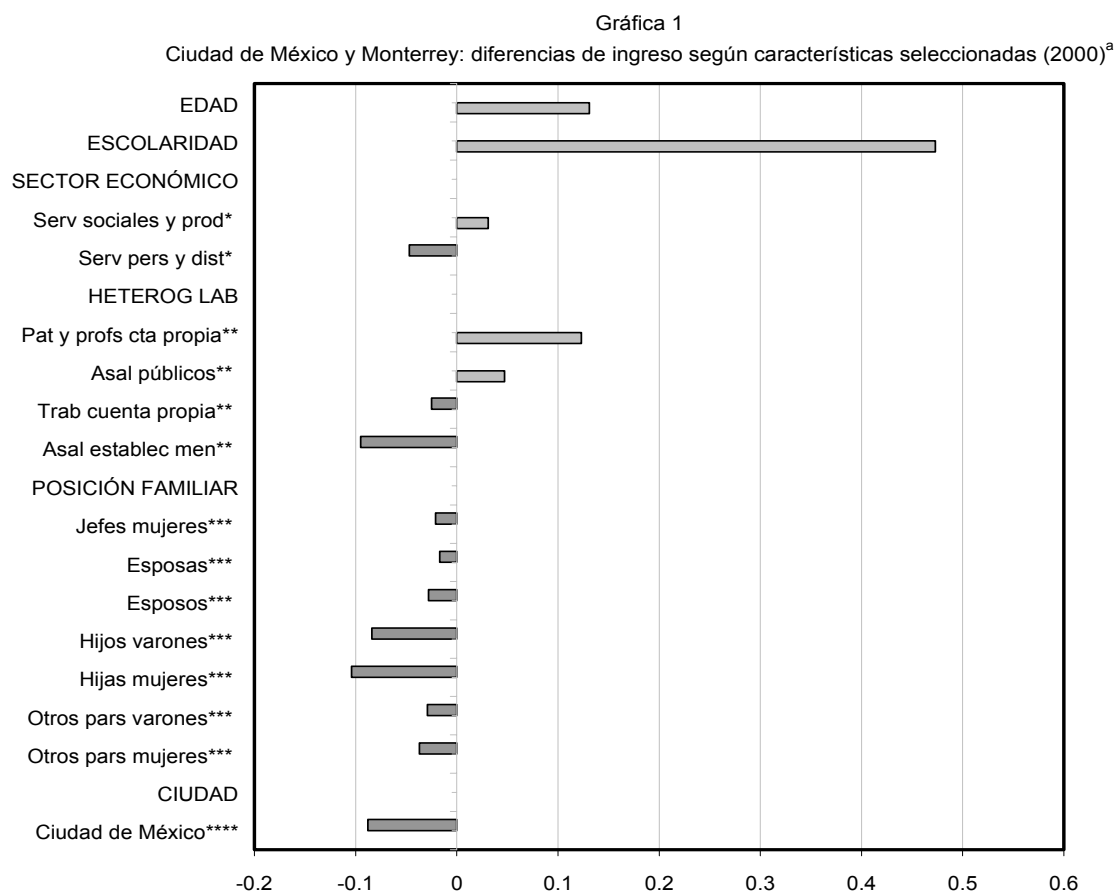
Del conjunto de características consideradas, el nivel de *escolaridad* de los trabajadores es, sin lugar a dudas, el rasgo más importante en la explicación de sus niveles de ingreso. Este resultado recurrente en diferentes contextos, muestra que en las principales áreas metropolitanas del país, como en muchos otros mercados de trabajo nacionales e internacionales, el tener más años de estudio incrementa las posibilidades de obtener un ingreso relativamente más alto. La *edad* de los trabajadores también se asocia con frecuencia a sus remuneraciones, esto es, a mayor edad mayores ingresos, como ya ha sido documentado también en otras situaciones (véase, García y Oliveira, 2002).

Otro resultado relevante es la confirmación de que las desigualdades en los ingresos que se derivan de la inserción *sectorial* de los trabajadores se mantienen (o incluso se hacen más nítidas) cuando se tienen en cuenta estadísticamente la edad, la escolaridad y los demás rasgos considerados. En comparación con los trabajadores del sector secundario, aquellos ocupados en los servicios sociales y al productor están mejor remunerados, mientras que los

---

<sup>10</sup>Para aquellos lectores que no estén familiarizados con este tipo de técnica conviene aclarar que a mayor tamaño del coeficiente mayor es la importancia de la característica en cuestión y viceversa. Asimismo, hay que tener en cuenta que cuando los coeficientes son positivos significa que el rasgo en cuestión se asocia con mayores niveles de ingreso; en el caso de coeficientes negativos ocurre lo contrario.

trabajadores de los servicios distributivos y personales perciben ingresos menores. ¿Qué significan estos resultados en cuanto a la calidad de los empleos disponibles en las grandes metrópolis del país? Si retomamos algunas de las tendencias de cambio sectorial de



<sup>a</sup> Los indicadores que aquí se grafican son los coeficientes Beta estandarizados que resultaron significativos en la regresión lineal. La variable dependiente es el logaritmo del ingreso por hora.

-----  
\* Comparado con el Sector secundario

\*\* Comparados con los Asalariados en establecimientos mayores

\*\*\* Comparados con los Jefes varones

\*\*\*\* Comparada con Monterrey

de la mano de obra, vemos que las actividades de los servicios que tienen un mayor peso en el conjunto de la fuerza de trabajo y que se han expandido en mayor medida en los últimos años en la Ciudad de México (a saber, los servicios distributivos y personales) son aquellas

con las peores remuneraciones. Como contraparte, servicios como los de producción que absorben porcentajes mucho más reducidos de mano de obra son de los más privilegiados en términos salariales.

El análisis estadístico nos permite asimismo comprobar que los contrastes de los niveles de ingresos entre los trabajadores asalariados y por cuenta propia no se deben exclusivamente a las características sociodemográficas de la mano de obra, su inserción sectorial o al distinto dinamismo de las áreas metropolitanas. En efecto, *la heterogeneidad laboral* de la mano de obra es, *en sí misma*, pertinente para explicar las diferencias de ingreso entre los trabajadores. Dicha heterogeneidad pone de manifiesto las distintas formas de organización de la producción de bienes y servicios que se basan en el empleo de mano de obra asalariada en empresas de distintos tamaños, con recursos públicos o capital privado, o en trabajadores por cuenta propia. La magnitud y los signos positivos o negativos de los coeficientes de regresión (gráfica 1) muestran que, cuando utilizamos como grupo de comparación a los asalariados privados en las empresas de mayor tamaño, sobresalen los siguientes aspectos:

1) Entre los asalariados, son los trabajadores públicos -que como es conocido se han reducido en forma considerable como resultado de las políticas neoliberales- aquellos que presentan los mayores niveles de ingreso. Las mejores remuneraciones pagadas en los empleos públicos sin duda han sido un factor importante que en ocasiones ha justificado las políticas de ajuste económico orientadas a su reducción. En contraste, los trabajadores que laboran en las pequeñas unidades de producción y de prestación de servicios perciben muy bajos salarios, incluso inferiores a los trabajadores por cuenta propia no profesionales.

2) Los ingresos de los trabajadores por cuenta propia menos calificados son inferiores a los de los asalariados privados en los establecimientos de mayor tamaño. Esta situación contrasta con lo ocurrido al inicio de los noventa cuando el control salarial en el país era tan acentuado que algunos tipos de trabajos por cuenta propia ofrecían una mejor



alternativa como fuentes de ingreso que el trabajo asalariado.<sup>11</sup> No obstante, estas alternativas parecen haber llegado a su límite a principios del siglo XXI.

3) los patrones (de los grandes y pequeños establecimientos) y los trabajadores por cuenta propia profesionales –sectores minoritarios– perciben salarios muy superiores a los asalariados de las empresas de mayor tamaño. Sin lugar a dudas, ellos son los mejor remunerados en el conjunto de la fuerza de trabajo.

En breve, es importante reiterar que las diferencias de ingreso entre distintos sectores de trabajadores asalariados y no asalariados no se deben solamente a las características sociodemográficas de la mano de obra (como se suele postular desde la perspectiva de la teoría del capital humano); juega un papel relevante en su explicación la heterogeneidad en las formas de organización de los procesos productivos, y posiblemente también los diferentes grados de organización de los trabajadores en cada uno de estos sectores (aunque no contamos con este tipo de información).

Además de los aspectos ya señalados, para los fines de este trabajo asumen un interés particular los contrastes de ingresos entre los trabajadores que ocupan distintas *posiciones en la estructura de parentesco de sus familias*. Mucho se ha escrito sobre la mano de obra primaria formada por los jefes varones a quienes se les asigna socialmente la responsabilidad de mantener a sus hogares y la mano de obra secundaria que incluye a mujeres y jóvenes cuyas remuneraciones son vistas como complementarias al presupuesto de sus familias (véase, por ejemplo, Pries, 2000). Esta diferenciación ha sido a veces utilizada para justificar el pago de más bajos salarios a todos aquellos que no asumen el papel de proveedores principales de sus hogares. La comparación de los ingresos entre varones y mujeres de diversas generaciones en las dos áreas metropolitanas analizadas resulta extremadamente interesante para ahondar en esta cuestión. Como se observa en la gráfica 1, frente a los *jefes varones*, todos los demás miembros de los hogares perciben menores ingresos. A primera vista este resultado respalda la diferenciación propuesta entre los jefes varones como mano de obra primaria y todos los demás como mano de obra

---

<sup>11</sup> Véase Pacheco (1994); Rendón y Salas (2000); García y Oliveira, 2002.

secundaria. Pero, lo que importa destacar es la magnitud de las diferencias entre los diferentes integrantes de los hogares. Las distancias son más reducidas en el caso de las jefes mujeres y de las esposas mientras que asumen magnitudes más significativas en el caso de los hijos varones y en especial de las hijas mujeres.

Llama la atención la situación de las hijas quienes presentan los niveles de ingresos más bajos en comparación con los jefes varones; es decir, ellas son las que ganan menos por hora trabajada en igualdad de condiciones en cuanto a edad, escolaridad, ciudad de residencia e inserción laboral. La situación de las hijas pone de manifiesto cómo las desigualdades de género se imbrican con las desigualdades generacionales: ellas resultan ser las peor libradas en un mercado de trabajo que se ha vuelto cada vez más precario para todos los trabajadores. Estudios previos sobre el mercado de trabajo urbano en México también detectaron diferencias entre hombres y mujeres que no pueden atribuirse a variaciones en las características sociodemográficas o económicas; estas diferencias se identificaron como prácticas discriminatorias contra las mujeres (véase Parker, 1996; Oliveira, Ariza y Eternod, 1996; García y Oliveira, 2002). Nuestros resultados permiten agregar que estas prácticas discriminatorias se hacen más nítidas en el caso de las hijas pero también se manifiestan -aunque en menor grado- en el caso de las jefas de hogares, las esposas y las otras parientes. Asimismo, las diferencias generacionales también son fuertes en el caso de los varones al comparar los hijos con los jefes.

Por último, un resultado que adquiere mucha importancia en el contexto mexicano se refiere a las diferencias de ingresos entre las dos principales áreas metropolitanas del país: éstas se mantienen aún después de tener en cuenta los rasgos sociodemográficos de la mano de obra, la heterogeneidad sectorial y la distinta composición de asalariados y por cuenta propia (como lo muestra el signo negativo del coeficiente para la Ciudad de México, gráfica 1). Todo indica que la mayor afluencia de capitales y la modernización tecnológica y administrativa alcanzada en Monterrey no sólo ha contribuido a un mayor dinamismo económico sino también a niveles de ingreso relativos más elevados para sus trabajadores.

## SÍNTESIS Y CONSIDERACIONES FINALES

En la última década del siglo XX el mercado de trabajo en México ha presentado diferencias significativas en muchas de sus dimensiones a lo largo del territorio nacional. En lo que respecta a las ciudades mayores, observamos en primer lugar que la Ciudad de México y Monterrey continúan diferenciándose en algunos aspectos clave como la mayor presencia industrial en la metrópolis nortea, acompañada de mayor cantidad relativa de medianas y grandes empresas. En la capital del país se han expandido las grandes empresas capitalistas y los sectores de servicios, pero sigue llamando la atención el crecimiento de los micronegocios y la persistencia del autoempleo. A diferencia de los aspectos anteriores, una tendencia que unifica a las metrópolis objeto de atención es el descenso en el empleo público, un rasgo distintivo de las políticas de ajuste y adelgazamiento del Estado mexicano.

Nuestro análisis de la ubicación de los miembros de las familias en los distintos sectores de asalariados y por cuenta propia en las dos ciudades indicó una representación importante de *hijos jóvenes de ambos sexos* en las medianas y grandes empresas. Este es un dato significativo para las luchas de los trabajadores por mantener la vigencia de sus derechos, porque la mano de obra que no tiene responsabilidades familiares puede ser la más vulnerable a las presiones por flexibilizar las condiciones de trabajo. *Las esposas*, por su parte, están más representadas en el sector público -un tipo de empleo que posiblemente les ofrezca algunas ventajas relativas para el ejercicio conjunto de las tareas domésticas y extradomésticas- pero que desafortunadamente se está viendo reducido de forma sistemática. Por último, la mayor presencia relativa de *los jefes de hogar* entre los trabajadores por cuenta propia menos calificados es un indicador significativo de los problemas que se enfrentan en el mercado de trabajo en México, tanto si esto se interpreta como una búsqueda de alternativa de mejores ingresos o condiciones de trabajo, como si se considera un síntoma de la estrechez de oportunidades en el mercado asalariado.

El análisis de los niveles de ingreso en las dos metrópolis señaló aspectos adicionales de diferenciación entre los trabajadores. Habría que subrayar de inicio que las

remuneraciones en estas ciudades –de la misma manera que ocurre en el conjunto del país– sufrieron altibajos en la última década, pero que al final de la misma todavía no recuperaban los niveles alcanzados en otros momentos históricos. En este contexto de deterioro relativo de los ingresos, este capítulo mostró quiénes son los más afectados, lo cual es un resultado que debe de ser tenido en cuenta en el diseño de políticas que busquen una mayor equidad en el mercado de trabajo en el país. Se confirmaron inicialmente los hallazgos más esperados de que los trabajadores con menor escolaridad, menor edad y en los servicios personales y distributivos (comercio y transportes) reciben las peores remuneraciones relativas. Enseguida se precisó el monto en el cual los asalariados en los micronegocios está en desventaja frente a los demás sectores, lo cual es un resultado significativo, pues esto ocurre a igualdad de condiciones en lo que respecta a edad, escolaridad y muchos otros aspectos, y demuestra que las diferencias en los ingresos no sólo se deben a una distinta dotación de capital humano.

Adicionalmente, se observaron diferencias entre varones y mujeres de distintas generaciones que merecen una consideración especial. En particular, hay que destacar que son los hijos, y sobretudo las hijas, quienes reciben los niveles de ingresos más bajos, en igualdad de condiciones sociodemográficas y económicas. De esta manera queda claro que la mano de obra joven, y sobre todo la de mujeres hijas de familia, desempeña un papel fundamental dentro de un modelo de acumulación que descansa en gran medida en los bajos salarios como un fuerte atractivo para las inversiones extranjeras en general y para gran parte de las industrias maquiladoras en particular.

Por último, en la Ciudad de México –en comparación con Monterrey y teniendo en cuenta las diversas características mencionadas– se perciben menores remuneraciones. Esta situación de desventaja relativa de la Ciudad de México en términos de ingresos se suma a la pérdida de dinamismo de su sector industrial y a la menor presencia relativa de los trabajadores asalariados en la capital mexicana. Se trata de resultados que dan cuenta fehaciente del impacto territorial de las nuevas políticas sociales y económicas, y que debería ser considerado como un insumo relevante para la planificación regional y el logro de una distribución más equitativa de los recursos en el territorio del país.

ANEXO  
Ciudad de México y Monterrey: Coeficientes de regresión del logaritmo  
del ingreso por hora según variables seleccionadas (2000)

<i>Variables significativas<sup>a</sup></i>	<i>Coeficientes <math>\beta</math> estandarizados</i>
EDAD	0.131
ESCOLARIDAD	0.473
SECTOR ECONÓMICO	
Servicios sociales y de producción*	0.031
Servicios personales y distributivos*	-0.047
HETEROGENEIDAD LABORAL	
Patrones y profesionales por cuenta propia**	0.123
Asalariados públicos**	0.047
Trabajadores por cuenta propia**	-0.025
Asalariados establecimientos menores**	-0.095
POSICIÓN FAMILIAR	
Jefes mujeres***	-0.021
Esposas***	-0.017
Esposos***	-0.028
Hijos varones***	-0.084
Hijas mujeres***	-0.104
Otros parientes varones***	-0.029
Otros parientes mujeres***	-0.037
CIUDAD	
Ciudad de México****	-0.088
-----	
R <sup>2</sup> ajustada	0.372

\* Comparados con el Sector secundario

\*\* Comparados con los Asalariados en los establecimientos mayores

\*\*\* Comparados con los Jefes varones

\*\*\*\* Comparada con Monterrey

<sup>a</sup> Significativas con 99% de confianza

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo Urbano, segundo trimestre 2000, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

## BIBLIOGRAFÍA

Balán, Jorge, Harley Browning y Elizabeth Jelín (1977), *El hombre en una sociedad en desarrollo*, México, Fondo de Cultura Económica.

Boltvinik, Julio y Enrique Hernández Laos (1999), *Pobreza y distribución del ingreso en México*, Siglo XXI editores.

Cortés, Fernando (2000), *La distribución del ingreso en México en épocas de estabilización y reorma económica*, México, CIESAS y Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa.

Estrella, Gabriel y René Zenteno (1998), "Dinámica de la integración de la mujer a los mercados laborales urbanos de México; 1988-1994", en *Mercado Locales de Trabajo. Participación femenina, relaciones de género y bienestar familiar*, Asociación Mexicana de Población (AMEP) y Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), México.

García, Brígida (1988), *Desarrollo económico y absorción de fuerza de trabajo en México (1950-1980)*, México, El Colegio de México.

García, Brígida y Orlandina de Oliveira (2002), "Heterogeneidad laboral y calidad de los empleos en las principales áreas urbanas de México", *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, 1er número.

García, Brígida y Orlandina de Oliveira (2001), "Cambios socioeconómicos y división del trabajo en las familias mexicanas", *Investigación económica*, vol. 61, núm. 236, abril-junio, pp.137-162.

García, Brígida y Orlandina de Oliveira (2001a), "Transformaciones recientes en los mercados de trabajo metropolitanos de México: 1990-1998", *Revista de Estudios Sociológicos* (CES), El Colegio de México, Vol. 19, No. 57, sept.-dic., México, pp. 653-689.

Garza, Gustavo (1999), "Monterrey en el contexto de la globalización económica en México", en Esthela Gutiérrez Garza (coord.) *La Globalización en Nuevo León*, México, Universidad Autónoma de Nuevo León-Ediciones El Caballito, pp.19-50.

Garza, Gustavo y Jaime Sobrino (2000), "Distribución intrametropolitana de la industria, el comercio y los servicios", en Gustavo Garza (coord.), *La Ciudad de México en el fin del segundo milenio*, México, El Colegio de México, pp. 185-194.

González de la Rocha, Mercedes (1995), "Reestructuración social en dos ciudades metropolitanas: un análisis de grupos domésticos en Guadalajara y Monterrey", *Estudios Sociológicos*, Vol. 13, Núm. 38, mayo-agosto, pp. 261-281.

Gutiérrez Garza, Esthela (1999), "Luz y sombras de la industria maquiladora en Nuevo León", en Esthela Gutiérrez Garza (coord.) *La globalización en Nuevo León*, México Universidad Autónoma de Nuevo León, Ediciones El Caballito, pp. 155-194.

Infante, Ricardo y Máximo Vega-Centeno (1999), "La calidad del empleo: lecciones y tareas", en Ricardo Infante (editor), *La calidad del empleo: la experiencia de los países latinoamericanos y de los Estados Unidos*, Santiago de Chile, Organización Internacional del Trabajo (OIT), pp. 9-52.

Marshall, Adriana (1987), *Non-Standard Employment Practices in Latin America*, Suiza, International Institute for Labour Studies.

Muñoz, Humberto y O. de Oliveira (1976), "Migración, oportunidades de empleo y diferenciales de ingreso en la Ciudad de México", en *Revista Mexicana de Sociología*, año XXXVIII, num. 1, pp. 51-84.

Muñoz, Humberto, Orlandina de Oliveira y Claudio Stern (1981), *Migración y desigualdad social en la ciudad de México*, México, Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM y El Colegio de México.

Oliveira, Orlandina y Brígida García (1996), "Cambios recientes en la fuerza de trabajo industrial mexicana", *Estudios Demográficos y Urbanos*, Vol. 11, Núm. 2, mayo-agosto, pp. 229-262.

Oliveira, Orlandina, Marina Ariza y Marcela Eternod (1996), "Trabajo e inequidad de género", en *La condición femenina: Una propuesta de indicadores. Informe final*, México, Sociedad Mexicana de Demografía (Somed) y Consejo Nacional de Población (Conapo).

Pacheco Gómez Muñoz, María Edith (1994), "Heterogeneidad laboral en la Ciudad de México a fines de los ochenta", tesis de doctorado en Ciencias Sociales con especialidad en Estudios de Población, México, Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano (CEDDU), El Colegio de México, 286 págs.

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*, México, El Colegio de México/Somed, pp. 373-390.

Pozas, Ma. de los Ángeles (1999), "Estrategias de globalización y encadenamientos productivos: el caso de Monterrey", en Esthela Gutiérrez Garza (coord.) *La Globalización en Nuevo León*, México, Universidad Autónoma de Nuevo León-Ediciones El Caballito, pp. 51-114.

Pozas, Ma. de los Angeles (1992), *Reestructuración Industrial en Monterrey*, México, Fundación Friedrich Ebert.

Pozos Ponce, Fernando (1996), *Metrópolis en reestructuración: Guadalajara y Monterrey 1980-1989*, México, Universidad de Guadalajara.

Pries, Ludger (2000), “Teoría sociológica del mercado de trabajo”, en Enrique de la Garza Toledo (coord.), *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*, México, El Colegio de México, FLACSO, UNAM, FCE, pp. 511-539.

Rendón, Teresa y Carlos Salas (2000), “La evolución del empleo”, en Arturo Alcalde *et al.*, *Trabajo y trabajadores en el México contemporáneo*, México, Miguel Ángel Porrúa, librero-editor, pp. 25-91.

Sill Salazar, Lorena (1999), *Crecimiento y heterogeneidad del sector informal en México en el periodo 1988-1997*, Tesis de Maestría en Demografía, Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano de El Colegio de México.

Sobrino, Jaime (en prensa), *La competitividad de las ciudades en México*, México, El Colegio de México.

Sobrino, Jaime (2000), “Participación económica en el siglo XX”, en Gustavo Garza (coordinator), *La Ciudad de México en el fin del segundo milenio*, México, El Colegio de México, pp. 162-169.

Zenteno Quintero, 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*, México, El Colegio de México.



## CAPÍTULO VIII : DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y POBREZA

*Enrique Hernández Laos<sup>1</sup>*

### **Introducción**

Durante los años sesenta y setenta, los ingresos reales per cápita de los hogares en México se acrecentaron de manera dinámica y sostenida, y diversos indicadores de la distribución del ingreso sugieren que el proceso se acompañó de una clara tendencia a la disminución de la desigualdad económica, y a un abatimiento --tanto en términos absolutos como relativos-- de la pobreza en México<sup>2</sup>.

La crisis de la deuda, que estalló a principios de los ochenta, y el magro desempeño económico durante esa década, aunado a los profundos cambios en el modelo de desarrollo analizados en el capítulo I de este libro, orientados a insertar a la economía mexicana en el proceso de globalización en marcha, provocaron la reversión de las tendencias previas, acrecentando los índices de concentración del ingreso y de la pobreza durante la década de los noventa, especialmente a partir de 1994, año en que se pone en marcha el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre México, Canadá y los Estados Unidos.

El objeto de este capítulo es el de analizar, de manera por demás resumida, las tendencias registradas durante los últimos diez años del siglo pasado en la evolución de los ingresos reales de los hogares mexicanos, y sus efectos sobre la desigualdad y la pobreza, así como caracterizar el perfil de las personas pobres en el México actual.

### **Ingresos de los hogares**

La cuantía del ingreso de los hogares puede ser un indicador del bienestar de los individuos, en la medida en que expresa la capacidad de adquirir bienes y servicios en el mercado y/o recibirlos en especie o autoproducirlos. En la práctica, sin embargo, los hogares tienen muy diversa composición demográfica (número de miembros del hogar y diferentes estructuras etarias y de género); se constituyen de muy diversas formas (hogares individuales, nucleares, ampliados) y se encuentran en diversas etapas del ciclo de vida, lo que dificulta el análisis de sus tendencias en el tiempo y la

---

<sup>1</sup> Profesor-Investigador del Programa de Doctorado en Ciencias Económicas, Universidad Autónoma Metropolitana, México.

<sup>2</sup> Véase: Hernández Laos, E. (2000), "Crecimiento económico, distribución del ingreso y pobreza en México", en *Comercio Exterior*, Vol. 50, Núm. 10, México, Octubre, pp. 863-873.

comparación entre hogares pertenecientes a diversos estratos de la población. Además, los ingresos de los hogares provienen de diferente número de perceptores y de muy diversas fuentes, ya que incluyen tanto las remuneraciones al trabajo, como las rentas empresariales, las rentas de la propiedad, las transferencias en dinero y los ingresos en especie, los cuales incorporan una estimación de la renta imputada por el uso de la vivienda propia.

De esta manera, la magnitud y evolución de los ingresos de los hogares se relaciona con la evolución de la totalidad del entorno económico y social del país y, para que reflejen la evolución de la capacidad de compra de bienes y servicios por parte de las familias, se tiene que tener el cuidado de llevar a cabo algunos ajustes que garanticen una mayor comparabilidad. En esa dirección, además de la metodología que brevemente se describe en el Anexo al final del capítulo, en los análisis que siguen se considera el ingreso de los hogares en términos per cápita, es decir, se divide el ingreso entre el número de miembros del hogar, y se estima su cuantía en términos reales, esto es, a precios constantes de agosto de 1996, a través de la deflación de los ingresos corrientes con el Índice Nacional de Precios al Consumidor.

Tomando en cuenta esas observaciones, puede afirmarse que a lo largo de la década de los noventa, el ingreso promedio anual per cápita de los hogares mexicanos habría pasado de 18 mil 610 pesos en 1989 a poco más de 23 mil pesos en el año 2000, lo que habría significado un crecimiento anual promedio de 2.0% (Cuadro VIII-1)<sup>3</sup>. Ese crecimiento es significativamente menor que el 3.5% medio anual alcanzado en los sesenta y setenta, pero ciertamente superior a la reducción de -0.6% anual que se registró durante la década de los ochenta. Desde ese punto de vista, la década pasada --no obstante la profunda crisis de 1995 y sus secuelas-- habría registrado un mejor desempeño para el bolsillo de las familias mexicanas, que el franco retroceso que estas enfrentaron durante la década perdida.

---

<sup>3</sup> Ese aumento habría sido ligeramente superior al 1.8% anual registrado en el mismo período en el producto interno bruto per cápita de México.

**Cuadro 1**  
**México. Ingresos anuales reales por persona, por deciles de población en años seleccionados (1989-2000)**  
(Miles de pesos a precios de agosto de 1996)

Deciles de Población	1989	1992	1994	1996	1998	2000	TMAC (%)		
							1989-1994	1994-2000	1989-2000
1	2.872	2.704	2.911	2.490	2.218	2.364	0.3	-3.4	-1.8
2	4.193	4.818	4.960	4.416	4.103	4.410	3.4	-1.9	0.5
3	5.329	6.648	6.771	5.926	5.935	6.212	4.9	-1.4	1.4
4	7.134	8.439	8.501	7.463	7.887	8.039	3.6	-0.9	1.1
5	8.860	10.327	10.708	9.271	9.866	10.218	3.9	-0.8	1.3
6	10.745	13.065	13.529	11.635	12.266	12.884	4.7	-0.8	1.7
7	13.360	16.336	17.063	14.213	15.453	16.296	5.0	-0.8	1.8
8	17.333	21.778	22.642	18.491	20.364	21.454	5.5	-0.9	2.0
9	25.269	35.323	33.325	28.412	31.730	32.383	5.7	-0.5	2.3
10	91.084	99.697	95.632	86.139	107.881	117.138	1.0	3.4	2.3
Promedio	18.610	22.015	21.614	18.851	21.721	23.037	3.0	1.1	2.0

Fuente: Cálculos propios con base en datos revisados del autor a partir de información de las encuestas ingreso-gasto ajustadas a cuentas nacionales.

Si bien el poder adquisitivo de los hogares habría aumentado a lo largo de la década pasada, la información pone de manifiesto un mejor desempeño en los primeros años de la misma, en especial entre 1989 y 1992, cuando la política gubernamental redujo de manera abrupta los agudos episodios inflacionarios que se habían registrado entre 1986 y 1988, permitiendo junto con la relativa recuperación del crecimiento económico, el mejoramiento del poder de compra de las familias. Sin embargo, la persistencia del control de la inflación a través del anclaje del tipo de cambio nominal en los siguientes dos años, a la par que aceleró el proceso de revaluación del tipo de cambio real, aminoró el crecimiento económico del país y acrecentó los desbalances en el sector externo de la economía; de manera que para 1994, los ingresos reales per cápita de los hogares habían disminuido respecto de los alcanzados dos años antes.

Los desequilibrios macroeconómicos y del sector externo acumulados desde principios de los noventa, aunado a la masiva entrada de capitales especulativos de corto plazo y a los desfavorables eventos políticos sucedidos en 1994, precipitaron la crisis económica a finales de ese año y se profundizó durante 1995. Pero, a pesar de la rápida recuperación económica en 1996 y 1997, y no obstante el acelerado crecimiento alcanzado en el año 2000, para finales del siglo apenas se habrían recuperado los niveles de ingreso per cápita de los hogares alcanzados ocho años antes, es decir, en 1992 (Cuadro 1).

Considerando los matices anteriores, resulta claro que hasta antes de la entrada del país en el TLCAN, los ingresos por persona se acrecentaron a una tasa del 3.0% medio anual entre 1989 y 1994; a partir de entonces, y hasta el final de la década pasada (1994-2000), tales ingresos por persona sólo habrían crecido a una tasa anual promedio de 1.1%, es decir, la tercera parte del crecimiento alcanzado en el lustro previo a la puesta en marcha del TLCAN (Cuadro No. VIII- 1). A la luz de esta información, resulta evidente el elevado costo social que significó para los hogares mexicanos la crisis económica de 1995, que aunada a la apertura total de la economía a partir de 1994, le tomó ocho años al hogar promedio para recuperar el poder adquisitivo alcanzado en 1992.

Pero esa no es toda la historia. Resulta igualmente importante destacar que las tendencias anteriores afectaron de manera muy diferente a los hogares situados en los diversos estratos de la escala distributiva. En términos generales, en el período 1989-1994 el crecimiento de los ingresos reales afectó más favorablemente a los hogares situados en los estratos medios que a los hogares ubicados en los extremos de la escala social. En efecto, para el 10% más pobre de la población (decil 1) el crecimiento del ingreso per cápita habría sido sólo de 0.3% medio anual, y para el 10% más rico (decil 10) de 1% medio anual; en contraste, para los estratos medios bajos (deciles 2 a 5) tal crecimiento habría sido de entre 3.4% y 4.9% anual en promedio, y para los estratos medios altos (deciles 6 a 9) de entre 4.7% y 5.7% anual. Así, en el período previo a la puesta en marcha del TLC, el crecimiento del poder adquisitivo de los hogares mexicanos habría favorecido más los bolsillos de los estratos medios (bajos y altos) que a los de los hogares más pobres y más ricos de la pirámide distributiva nacional.

El comportamiento en los siguientes años (1994-2000) habría de ser radicalmente distinto: no sólo el crecimiento del poder adquisitivo de las familias mexicanas fue más lento --como ya se mencionó-- sino que sólo benefició a los bolsillos de los más ricos (decil 10), que acrecentaron su ingreso per cápita a una acelerada tasa del 3.4% medio anual, en tanto que los hogares de los demás estratos no sólo no aumentaron sus ingresos, sino que los disminuyeron en términos absolutos, y en mayor proporción en los estratos de menores ingresos, como en el decil 1, que vio decrecer su poder adquisitivo en -3.4% anual en promedio. De hecho, la reducción de los ingresos reales en este período afectó al 90% de la población mexicana (deciles 1 a 9), aunque con mayor severidad al 30% más pobre (deciles 1 a 3) que al 60% de la población con ingresos medios y medios altos (deciles 4 a 9) (Cuadro No. VIII- 1).

Así, a partir de la entrada al TLC, y como producto de la crisis del 95 y sus secuelas, no sólo se redujo el dinamismo en el crecimiento del poder adquisitivo de los mexicanos, sino que este crecimiento sólo

favoreció a los más ricos, a costa del deterioro de las percepciones reales del resto de los hogares, especialmente a los más pobres de la población.

El comportamiento a lo largo de toda la década pasada es el resultado, por supuesto, de lo acontecido en ambos subperíodos. En su conjunto, a pesar de que se habría recuperado el crecimiento de los ingresos reales per cápita de los hogares --frente al estancamiento de los ochenta-- lo habría hecho de manera muy desigual, favoreciendo más a los hogares de ingresos altos y medios, y perjudicando a los hogares más pobres (decil 1) que habrían sufrido una reducción sistemática en su poder adquisitivo, del orden de -1.8% anual a lo largo de la década. Como consecuencia, los contrastes entre los más ricos (decil 10) y los más pobres (decil 1) aumentaron de manera significativa, en la medida en que la relación de sus ingresos per cápita habría pasado de 31.7 veces en 1989 a 32.9 veces en 1994 y a 48.6 veces en el año 2000. Ello significa, ni más ni menos, que en la década de los noventa --especialmente en la segunda mitad-- aumentó la desigualdad en un país que, como ya observamos, se caracteriza desde siempre por la desigualdad y la pobreza.

#### **Distribución del ingreso<sup>4</sup>**

Estudios previos nuestros<sup>5</sup> ponen de manifiesto que en México se registró una singular tendencia hacia la disminución de los índices de desigualdad en la distribución del ingreso durante las últimas décadas del proceso sustitutivo de importaciones, especialmente entre 1963 y 1984, período en el cual la economía mexicana se mantuvo relativamente cerrada a la competencia externa. Sin embargo, la agenda de cambios estructurales impulsada en la segunda mitad de los ochenta, tendiente a insertar a la economía mexicana en las corrientes internacionales de comercio, inversión y tecnología; a acrecentar el papel de los agentes privados en los procesos económicos y reducir la presencia del Estado en los mismos, coincidió con el rompimiento de las tendencias hacia la menor desigualdad que se habían observado en las décadas previas, revirtiendo el proceso y lanzando al país hacia mayores niveles de concentración en la distribución del ingreso, proceso que dio inicio en la segunda mitad de los ochenta y se continuó ---con algunas fluctuaciones de corto plazo-- a lo largo de los años noventa (Cuadro 2)<sup>6</sup>.

---

<sup>4</sup> Como lo hemos hecho notar en otras investigaciones, el estudio de la distribución del ingreso en México es notoriamente obstaculizado por la naturaleza de la información estadística a utilizar en el análisis. Para una muy breve mención de este problema, y de la necesidad de llevar a cabo ajustes a la información, se remite al lector al Anexo del presente capítulo.

<sup>5</sup> Hernández Laos, E. (1999), "Evolución de la distribución del ingreso de los hogares (1963-1989)", en Boltvinik, J. y E. Hernández Laos, *Pobreza y distribución del ingreso en México*, Siglo XXI Editores, México, 1999, pp. 154-190.

<sup>6</sup> Tómese por ejemplo la evolución del coeficiente de Gini, que mide el grado de desigualdad en la distribución del ingreso. Este índice, que toma valores entre cero y la unidad, expresa, a medida que se acerca a la unidad, mayores grados de

**Cuadro 2**  
**México. Distribución del ingreso de los hogares e indicadores**  
**de desigualdad 1989-2000**  
**(Por cientos)**

Deciles de Población	Participación en el ingreso total					
	1989	1992	1994	1996	1998	2000 <sup>1/</sup>
1	1.54	1.23	1.35	1.32	1.02	1.03
2	2.25	2.19	2.29	2.34	1.89	1.92
3	2.86	3.01	3.13	3.14	2.74	2.70
4	3.83	3.83	3.93	3.96	3.64	3.49
5	4.76	4.69	4.95	4.92	4.55	4.44
6	5.77	5.91	6.26	6.17	5.66	5.59
7	7.18	7.42	7.89	7.54	7.10	7.08
8	9.31	9.89	10.47	9.81	9.36	9.33
9	13.57	16.05	15.41	15.08	14.61	14.07
10	48.93	45.78	44.32	45.72	49.43	50.35
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
DIO/D01	31.773	37.236	32.815	34.636	48.461	48.883
C. GINI	0.549	0.543	0.528	0.534	0.570	0.574
DSTLOG	0.9947	1.0356	1.0036	1.0044	1.0953	1.0400
THEIL	0.2545	0.2391	0.2235	0.2324	0.2691	0.2759

1/ Estimaciones revisadas.

Fuente: Encuestas nacionales de ingresos y gastos (varios años) ajustadas a cuentas nacionales.

concentración y, a medida que se acerca a cero menor índices de desigualdad. Su evolución se presenta en el mencionado Cuadro 2, en donde se observa con claridad cómo el coeficiente de Gini se redujo sistemáticamente entre 1963 y 1984; su acrecentamiento para 1989, una breve interrupción de tal tendencia entre 89 y 94 y su posterior aumento en los restantes años de la década pasada. Para un análisis detallado véase: Hernández Laos, E. y J. Velázquez Roa (2002), *Globalización, desigualdad y pobreza: Lecciones de la experiencia mexicana*, UAM-PLAZA Y VALDÉS, México (en prensa).

En efecto, dada la evolución de los ingresos de los hogares durante la década pasada, descrita en el apartado anterior, el proceso de concentración se habría acentuado al aumentar el coeficiente de Gini de 0.549 en 1989 a 0.574 en el año 2000<sup>7</sup>, tras una breve interrupción en los primeros años de los noventa, en los años previos a la entrada en vigor del TLCAN, la cual sin embargo, se habría visto más que anulada por las tendencias posteriores que se continuaron hasta finales de los noventa (Cuadro 2).

Para ilustrar la naturaleza del proceso distributivo a lo largo de la década pasada considérese la información del Cuadro 3. En este se agrupan las participaciones en el ingreso de los hogares en tres grupos: el 40% más pobre de la población (decil 1 a 4); el 50% de la población con ingresos medios y medios altos (deciles 5 a 9) y el 10% con ingresos más altos (decil 10). Puede observarse con claridad que en tanto el proceso "redistributivo" registrado entre 1989 y 1994 transfirió ingresos de los hogares más ricos principalmente a los hogares intermedios y en forma insignificante a los hogares más pobres, entre 1994 y el 2000 tanto los hogares pobres como los intermedios transfirieron ingresos a los más ricos del país, en proporciones mayores a las recibidas en los años previos. Si consideramos la década en su conjunto, se obtiene una imagen más clara del proceso en la última década: los hogares más pobres habrían transferido ingresos a los hogares más ricos, en tanto que los hogares con ingresos intermedios no habrían variado significativamente su posición relativa en la estructura distributiva del país.

**Cuadro 3**  
**México. Síntesis de la distribución del ingreso de los hogares 1989-2000**  
(Por cientos)

Percentiles de Población	Participación en el ingreso total						Puntos porcentuales		
	1989	1992	1994	1996	1998	2000	1994-1989	2000-1994	2000-1989
40% más pobre	10.5	10.3	10.7	10.8	9.3	9.1	+0.2	-1.6	-1.4
50% intermedio	40.6	43.9	45.0	43.5	41.3	40.5	+4.4	-4.5	-0.1
10% más rico	48.9	45.8	44.3	45.7	49.4	50.4	-4.6	+6.1	+1.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0

Fuente: Cálculado con base en el Cuadro 2.

En ese contexto, vale enfatizarlo, resulta incuestionable que a partir de la puesta en marcha del TLC, el crecimiento económico sólo benefició de manera evidente al 10% de la población con mayores recursos

<sup>7</sup> Esta cifra corrige ligeramente al alza la presentada para ese año por nosotros en Hernández Laos y Velázquez Roa (2002), debido a una revisión de la metodología de cálculo. La diferencia, sin embargo, no es muy significativa.

del país, a costa de una pérdida relativa de los demás hogares, especialmente de los más pobres de la población. De esta manera, para finales del Siglo XX, el 10% más rico de los mexicanos concentra más de la mitad del ingreso nacional que recibe la totalidad de los hogares mexicanos, proporción que no se observaba desde principios de la década de los sesenta.

### **Algunas características de la concentración reciente del ingreso**

Pese a las limitaciones de espacio, consideramos apropiado describir brevemente algunas de las características más relevantes de ese proceso, en relación con el papel desempeñado por: a) las diferentes fuentes de ingreso; b) los contrastes en las tendencias urbano-rural, y c) los contrastes interregionales en la distribución del ingreso.

En relación con el primer punto, resulta indudable que las tendencias distributivas difieren notablemente según sea la fuente de los ingresos de los hogares. En ello intervienen dos fenómenos: los cambios en la importancia relativa de cada fuente y los movimientos en el grado de concentración de cada una de las mismas. Una manera de analizar simultáneamente ambos aspectos, es a través de la *descomposición del coeficiente de Gini*, que muestra de manera resumida la contribución de cada fuente de ingreso a la desigualdad del ingreso total de los hogares<sup>8</sup>.

La información, referida a las cinco fuentes del ingreso de los hogares que reportan las encuestas, se muestra en el Cuadro 4. Se observa que la "contribución" al aumento de la desigualdad durante la década difiere significativamente entre las diversas fuentes de ingreso, ya que, de acuerdo con la información, habría sido resultado de la mayor concentración de los ingresos salariales (remuneraciones al trabajo); del mantenimiento de una elevada proporción aportada por la concentración de los ingresos de la propiedad y, en menor cuantía, por una mayor concentración de las transferencias en dinero y de

---

<sup>8</sup> Véase: Mehran, F. "Decomposition of the Gini Index: A Statistical Analysis of Income Inequality", International Labour Office, Geneva, 1974 (mimeo). También véase: Pyatt, G., "On the Interpretation and Disaggregation of Gini Coefficients", *The Economic Journal*, VOL. 86, junio de 1976. Esta descomposición parte del hecho de que el coeficiente de GINI del ingreso total ( $G_y$ ) es el promedio ponderado de los "cuasi-GINIS" de los diferentes tipos (fuentes) de ingreso ( $G_i$ ), ponderados por la participación de cada tipo de ingreso en el ingreso total ( $\beta_i$ ), de la siguiente manera:

$$G_y = \{ [\beta_1 * G_1^*] + [\beta_2 * G_2^*] + \dots + [\beta_n * G_n^*] \}$$

para "n" fuentes de ingreso. Esa descomposición se vale del hecho de que el "verdadero" GINI de cada fuente puede derivarse - para datos agrupados- del correspondiente "cuasi GINI" y los respectivos coeficientes de correlación existentes entre el ingreso de cada fuente con el ingreso total de los hogares; sin embargo, cuando se cuenta con datos no agrupados, se pueden ordenar los datos por deciles de población, con base en el ingreso de cada fuente en términos per cápita, y así obtenerse los respectivos coeficiente de GINI. Para una explicación muy clara y una aplicación al caso de México con encuestas sin ajustar a cuentas nacionales, véase: Gollás, M. "La desigualdad del ingreso familiar en México: origen y causas" en *La economía desigual. Empleo y distribución en México*, CONACYT, México, 1982, pp. 209-214.



los ingresos no monetarios. En sentido contrario habría actuado una notable disminución --tanto en la importancia como en la concentración-- de las rentas empresariales, es decir, de los ingresos de los ocupados que trabajan por cuenta propia.

**Cuadro 4**  
**México. Descomposición del coeficiente de Gini de la**  
**distribución del ingreso total de los hogares (1989- 2000)**

Fuente de Ingresos	1989	2000	Incremento
Remuneraciones al trabajo <sup>1/</sup>	0.0895	0.2080	(+) 0.1185
Ingresos de cuenta propia <sup>2/</sup>	0.2792	0.1485	(-) 0.1307
Renta de la propiedad <sup>3/</sup>	0.1576	0.1581	(+) 0.0005
Transferencias en dinero <sup>4/</sup>	0.0151	0.0379	(+) 0.0228
Ingresos no monetarios <sup>5/</sup>	0.0077	0.0216	(+) 0.0139
Ingresos totales de los hogares <sup>5/</sup>	0.5491	0.5741	(+) 0.0250

1/ Incluye sobre todo los sueldos y salarios devengados por los obreros y empleados.

2/ Incluye preferentemente los ingresos de los ocupados por su cuenta propia.

3/ Además de la imputación de renta por uso de la vivienda propia, se incluyen las rentas derivadas de los posición de activos (reales o financieros).

4/ Incluyen los pagos monetarios tanto de las instituciones de seguridad social y/o programas gubernamentales en efectivo, como regalos en dinero.

5/ Además de los ingresos en especie y/o autoproducidos, incluye las transferencias no monetarias que reciben los hogares.

Fuente: Cálculos propios con base en los microdatos de las encuestas de ingreso-gasto de varios años, ajustados a cuentas nacionales.

En relación con el segundo punto, la mayor concentración del ingreso durante la década se registró tanto en el ámbito rural como en el urbano, a juzgar por el incremento entre 1989 y el 2000 en el coeficiente de Gini en ambos ámbitos: de (+) 0.037 en el rural y de (+) 0.018 en el urbano (Cuadro 5). Sin embargo, el examen de los demás indicadores de la desigualdad sugieren que en tanto el incremento de la desigualdad en el ámbito rural sólo habría sido parcial<sup>9</sup>, en el urbano los niveles de concentración del ingreso no sólo son mayores, sino que se habría aumentado la desigualdad de manera consistente a lo largo de toda la distribución<sup>10</sup>. Para finales del Siglo XX, tanto en el medio rural como en el urbano se registran elevados índices de desigualdad, aunque comparativamente mayores en éste que en aquel, además de que se aumentaron significativamente las diferencias en los niveles medios de los ingresos de ambos sectores a lo largo de la década<sup>11</sup>.

<sup>9</sup> Dado que se pierde el *Orden de Lorenz*.

<sup>10</sup> Es decir, no se interrumpe el *Orden de Lorenz*.

<sup>11</sup> Véase Hernández Laos y Velázquez Roa (2002), capítulo 5.

**Cuadro 5**  
**México. Distribución del ingreso en los**  
**sectores urbano y rural, 1989-2000**  
**(Por cientos)**

Deciles de Población	Rural		Urbano	
	1989	2000	1989	2000
1	1.82	1.71	2.54	1.54
2	2.23	2.72	2.87	2.52
3	4.09	3.53	3.51	3.23
4	4.78	4.20	4.14	3.95
5	5.58	5.07	4.77	4.82
6	7.11	6.25	5.65	5.91
7	9.13	7.56	6.84	7.08
8	11.51	10.00	8.84	9.41
9	16.23	15.74	12.72	15.30
10	37.53	43.22	48.13	46.23
Total	100.00	100.00	100.00	100.00
DIO/D01 <sup>1/</sup>	20.62	25.30	18.95	30.00
C. GINI <sup>2/</sup>	0.471	0.508	0.515	0.533
DSTLOG <sup>3/</sup>	0.909	0.880	0.869	0.921
THEIL <sup>4/</sup>	0.169	0.209	0.234	0.235

1/ Relación entre el decil 10 y el decil 1.

2/ Coeficiente de Gini.

3/ Desviación estándar de los logaritmos.

4/ Coeficiente de entropía de Theil.

Fuente: Cálculos propios con base en los microdatos de las encuestas de ingreso-gasto de varios años, ajustados a cuentas nacionales.

Por último, en relación con los contrastes regionales en la distribución, algo puede decirse de manera provisional, si se tienen en cuenta las limitaciones de la información en este sentido<sup>12</sup> (Cuadro 6). Resalta el hecho de que, con excepción de las regiones norteñas (Golfo Norte, Norte, Pacífico Norte y Centro Norte) y Peninsular, que redujeron sus índices de desigualdad, en las demás lo acrecentaron, en especial en las regiones Capital y Pacífico Sur.

**Cuadro 6**  
**México. Distribución del ingreso y coeficiente de Gini en el interior de 10 regiones socioeconómicas (1996-2000)<sup>1/</sup>**  
**(Por cientos)**

Regiones	1996					2000				
	Percentiles				Coeficiente de Gini	Percentiles				Coeficiente de Gini
	40% más pobre	50% intermedio	10% más rico	Total		40% más pobre	50% intermedio	10% más rico	Total	
1. Capital	11.0	44.5	44.5	100.0	0.553	9.7	39.6	50.7	100.0	0.572
2. Golfo Norte	11.7	50.3	38.0	100.0	0.513	15.8	49.4	33.5	100.0	0.413
3. Norte	13.7	48.2	38.1	100.0	0.474	15.4	47.7	35.8	100.0	0.431
4. Pacífico Norte	12.4	45.2	42.4	100.0	0.518	12.3	43.5	43.6	100.0	0.497
5. Golfo Centro	12.5	46.6	40.9	100.0	0.515	9.7	46.3	43.4	100.0	0.540
6. Pacífico Centro	12.0	46.7	41.3	100.0	0.520	10.7	42.1	46.9	100.0	0.548
7. Centro	11.8	47.9	40.3	100.0	0.522	7.3	31.9	61.8	100.0	0.652
8. Centro Norte	12.4	49.6	38.0	100.0	0.506	12.2	48.4	38.4	100.0	0.480
9. Peninsular	7.9	41.6	50.5	100.0	0.622	10.1	39.2	50.8	100.0	0.565
10. Pacífico Sur	11.1	43.7	45.2	100.0	0.562	7.3	38.0	55.1	100.0	0.619
Total	10.8	43.5	45.7	100.0	0.534	9.1	40.5	50.4	100.0	0.574

<sup>1/</sup> Los cálculos son aproximados, toda vez que la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares no tiene representatividad estadística escala de cada una de las regiones.

Fuente: Cálculos propios con base en los microdatos de las encuestas de ingreso-gasto de varios años, ajustados a cuentas nacionales.

A pesar de tales movimientos diferenciales, resulta relevante destacar que el ordenamiento de las mismas, en términos de la magnitud de su coeficiente de Gini es estadísticamente significativo<sup>13</sup>, por lo que nos concretaremos a examinar los contrastes distributivos de las regiones sólo con base en la información más reciente, referida al año 2000. Los resultados no arrojan dudas: la distribución del ingreso *dentro* de cada región es diferente en términos de su desigualdad. Resalta, por una parte, que en las regiones en las que mayormente se concentra el ingreso, a juzgar por su respectivo coeficiente de Gini, son: a) la región Centro (Gini de 0.652); b) la Pacífico Sur (0.619) y c) la región Capital (0.572), las tres en la zona central y sur del país. Por el contrario, las regiones en las que el ingreso se encuentra

<sup>12</sup> En este caso las conclusiones sólo tienen un carácter tentativo, toda vez que las encuestas ingreso-gasto no tienen representatividad estadística en términos espaciales, más allá de la dicotomía urbano-rural analizada anteriormente. Las regiones están conformadas de la siguiente manera: 1. *Capital*: Distrito Federal y Estado de México; 2. *Golfo Norte*: Nuevo León y Tamaulipas; 3. *Norte*: Chihuahua y Coahuila; 4. *Pacífico Norte*: Baja California Norte, Baja California Sur, Sinaloa, Sonora y Nayarit; 5. *Golfo Centro*: Veracruz y Tabasco; 6. *Pacífico Centro*: Colima, Jalisco y Michoacán; 7. *Centro*: Morelos, Guanajuato, Puebla, Querétaro, Tlaxcala e Hidalgo; 8. *Centro Norte*: Aguascalientes, Durango, San Luis Potosí y Zacatecas; 9. *Peninsular*: Campeche, Yucatán y Quintana Roo; y 10. *Pacífico Sur*: Chiapas, Guerrero y Oaxaca.

<sup>13</sup> Como lo prueba el coeficiente de correlación de rangos entre ambos años:  $r = (+) 0.861$ , que es diferente de cero al 99%

menos concentrado son las ubicadas en la zona norte del país: a) Golfo Norte (0.413); b) Norte (0.431); c) Centro Norte (0.480) y d) Pacífico Norte (0.497). Lo anterior pone de manifiesto la notable heterogeneidad regional en los patrones distributivos, con la particularidad de que en nuestro país las desigualdades *en el interior* de las regiones son notablemente mayores en las ubicadas en las zonas centrales y sureñas que en las situadas en las partes septentrionales de la nación, ubicadas en las proximidades a la frontera norte.

En resumen, la concentración del ingreso se habría acentuado a lo largo de la década pasada, especialmente en el segunda mitad de la misma, y se habría caracterizado por un notable incremento en la desigualdad en la distribución de los ingresos salariales y elevados niveles de concentración de las rentas de la propiedad, proceso en el que habría desempeñado un papel de considerable importancia la acelerada integración de la economía mexicana a las corrientes internacionales de comercio, inversión y tecnología implicadas por la inserción de nuestra economía en el proceso de *globalización* en marcha. En ese proceso, se acentuaron las desigualdades principalmente en las retribuciones salariales y en las rentas de la propiedad, tanto en el ámbito rural como urbano, y se acrecentó la concentración del ingreso en las regiones centrales y meridionales del país, a la par que descendía en las regiones norteñas, que indudablemente han sido las más beneficiadas con la apertura económica y la puesta en marcha del TLCAN<sup>14</sup>.

### **Incidencia e intensidad de la pobreza y de la pobreza extrema<sup>15</sup>**

Existen evidencias consistentes que muestran que la pobreza en México habría tendido a decrecer, tanto en términos absolutos como relativos, durante la décadas de los sesenta y los setenta del siglo pasado, y que se habría acrecentado notablemente en los ochenta, como consecuencia de la *crisis de la deuda*<sup>16</sup>. Aquí estamos interesados en examinar las tendencias de este fenómeno durante la década de los noventa.

---

de confianza.

<sup>14</sup> No es este el lugar para intentar una explicación de todo el proceso concentrador del ingreso que caracterizó a la década pasada. Para una argumentación comprensiva y documentada, tanto teórica como estadísticamente, basada en la naturaleza esperable de tal proceso en una economía dualista que se abre al comercio internacional, remitimos al lector al multicitado libro de Hernández Laos y Velázquez Roa (2002), próximo a publicarse conjuntamente por la UAM-PLAZA Y VALDÉS.

<sup>15</sup> En el caso de la cuantificación y análisis de la pobreza, el investigador debe optar por una serie de decisiones metodológicas más o menos complejas, que determinan la cuantía de las mediciones. Para una breve discusión véase: Hernández Laos, E. (2001), "Retos para la medición de la pobreza en México", en *Comercio Exterior*, Vol. 51, Núm. 10, México, Octubre, pp.860-868. En el Anexo 1 de este capítulo se describen las principales opciones metodológicas adoptadas para este capítulo, y se explica el origen de las diferencias con las presentadas por nosotros en anteriores investigaciones.

<sup>16</sup> Véase: Hernández Laos, E. y J. Velázquez Roa (2002) Capítulo 6.

De acuerdo con nuestras cuantificaciones, y tomando como base el método implícito así como las opciones metodológicas que lo sustentan, para 1989 se habrían registrado en México 50.4 millones de personas en condiciones de pobreza<sup>17</sup>, y once años después la cuantía de pobres en México habría sido de la misma magnitud, es decir, 50.3 millones de personas (Cuadro 7). Así, en promedio y a lo largo de

**Cuadro 7**  
**México. Población en condiciones de pobreza y de pobreza extrema**  
**en años seleccionados (1989-2000)**  
(Millones de personas)

Año	Población en:				
	Pobreza Extrema	Pobreza Moderada	Total de Pobres	No Pobre	Total <sup>1/</sup>
1989	33.7	16.7	50.4	31.3	81.7
1992	26.4	16.9	43.2	40.8	84.1
1994	27.9	17.7	45.6	43.8	89.4
1996	37.2	18.5	55.7	36.9	92.6
1998	31.2	18.3	49.5	45.8	95.3
2000	31.9	18.4	50.3	47.4	97.7
<b>Tasa de crecimiento medio anual (%)</b>					
1989-1994	-3.7	+1.2	-2.0	+7.0	+1.8
1994-2000	+2.3	+0.6	+1.6	+1.3	+1.5

1/ Los totales pueden no coincidir con la suma de los parciales en razón del redondeo.

Fuente: Cálculos propios con base en datos revisados del autor a partir de información de las encue ingreso-gasto ajustados a cuentas nacionales. Para una explicación véase el

toda la década, la pobreza en términos de personas en condiciones de carencia se habría mantenido, unque habría descendido en términos relativos, toda vez que de representar el 61.7% de la población nacional en 1989, se redujo a 51.5% hacia finales de la década (Cuadro 8).

Dentro del número de personas en condiciones de pobreza es posible distinguir algunas que se encuentran en situación de carencia aguda, es decir, en condiciones de *pobreza extrema*<sup>18</sup>. Según nuestras cuantificaciones, a lo largo de la década el número de pobres extremos habría descendido marginalmente de 33.7 millones a 31.9 millones, a la par que el de pobres moderados (no extremos) se acrecentaba de 16.7 millones a 18.4 millones de personas. En términos relativos la pobreza extrema se redujo significativamente: de 41.3% de la población en 1989 a 32.6% en el año 2000, año en el cual una tercera parte de los mexicanos vive todavía en condiciones de carencia extrema (cuadros 7 y 8).

<sup>17</sup> Se considera que una persona es pobre si el ingreso per cápita de su hogar no alcanza para adquirir el costo de la *Canasta Normativa de Satisfactores Esenciales* establecida por COPLAMAR, y actualizada por cambios en los precios. Véase el Anexo de este capítulo.

<sup>18</sup> En esta situación se encuentran las personas cuyo ingreso per cápita del hogar no alcanza para adquirir lo que COPLAMAR establecía como *Canasta Submínima*, que sólo incluye los productos requeridos para adquirir una dieta adecuada en términos

**Cuadro 8**  
**México. Incidencia e intensidad de la pobreza en**  
**años seleccionados (1989-2000)**

Año	Incidencia de la pobreza <sup>1/</sup>			Intensidad de la pobreza <sup>2/</sup>		
	Extrema (%)	Moderada (%)	Total (%)	Extrema (%)	Moderada (%)	Total (%)
1989	41.3	20.0	61.7	40.5	29.6	54.9
1992	31.4	20.1	51.5	38.6	20.6	44.2
1994	31.2	19.8	51.0	36.5	18.7	42.7
1996	40.1	20.1	60.2	34.0	11.6	41.9
1998	32.8	19.2	52.0	46.9	24.9	49.2
2000	32.6	18.9	51.5	41.4	21.2	45.6

1/ Por ciento de la población que se encuentra en condiciones de pobreza extrema o moderada y total de pobres.

2/ Mide la proporción que el ingreso promedio de los pobres representa de la respectiva línea de pobreza, esto es, qué tan cerca o lejos se encuentra del umbral de pobreza.

Fuente: Cálculos propios con base en datos revisados del autor a partir de información de las encuestas ingreso-gasto ajustadas a cuentas nacionales.

De especial interés para nuestros propósitos es el análisis de las tendencias de lo sucedido a lo largo de la década pasada. Con fines de comparabilidad, y para evaluar lo sucedido antes y después de la puesta en marcha del TLCAN, vale destacar los dos subperíodos ya analizados en relación con las tendencias de la distribución del ingreso: 1989-1994 y 1994-2000. En efecto, las tendencias de ambos subperíodos son contrastantes en materia de evolución de la pobreza: en tanto que en los años previos al Tratado el número absoluto de personas pobres habría descendido a una tasa anual promedio de (-)2.0%, en los siguientes seis años se habría acrecentado a (+)1.6% medio anual, afectado este segundo subperíodo, de manera indudable, por las secuelas de la crisis de 1995, que se manifestaron aún con bastante intensidad en 1996, año en que se habría llegado a registrar a cerca de 56 millones de personas en condiciones de pobreza. Las tendencias en la pobreza extrema son más contrastantes aún: de una reducción absoluta de (-)3.7% anual entre 1989 y 1994, se habría revertido la tendencia decreciente para

---

de nutrientes, además de otras partidas mínimas para educación, vivienda y cuidado personal. Véase el Anexo.

registrar un acrecentamiento positivo del (+)2.3% anual entre 1994 y el 2000, con un máximo de 37.2 millones de pobres extremos en 1996 (Cuadro 7).

Así, las tendencias sugieren que los cuatro años previos al TLCAN, a pesar del modesto crecimiento económico, pero favorecido por las tendencias redistributivas del ingreso, el número de personas pobres --en especial de pobres extremos-- se habría reducido en términos absolutos y relativos, en tanto que a partir de la firma del Tratado, y afectado en parte por la profundidad de la crisis de 1995, el número de personas en condiciones de carencia moderada y extrema se habrían acrecentado en términos absolutos y relativos, especialmente el de pobres extremos, que de haber representado sólo el 31.2% de la población en 1994 se aumentó a 32.6% en el 2000, cifra elevada pero ciertamente menor que el 40.1% alcanzado en 1996 como consecuencia de la crisis del año previo (Cuadro 8).

Otro indicador relevante en el análisis de la pobreza es el de la *intensidad* de la misma<sup>19</sup>. La información, mostrada en el Cuadro 8 sugiere que a lo largo de la década los pobres extremos, en promedio, se habrían hecho más pobres, ya que su ingreso per cápita sólo permitió alcanzar el 40.5% de la *Canasta Submínima* (CSM) en 1989, proporción que aumentó a 41.1% en el año 2000. La situación para los pobres moderados fue la inversa: su ingreso promedio les permitió alcanzar fracciones crecientes de la *Canasta de Satisfactores Esenciales* (CNSE) de COPLAMAR, ya que de un faltante de 29.6% en 1989, éste se redujo a 21.2% en el 2000. Para el total de personas pobres, la intensidad de la pobreza también habría descendido a lo largo de la década, de 54.9% en 1989 a 45.6% en el 2000. En todos los casos, sin embargo, se detecta el quiebre de las tendencias si se comparan ambos subperíodos: una disminución de la intensidad de la pobreza antes de la firma del Tratado, y un acrecentamiento a partir de entonces que se prolongó hasta finales de la década.

De lo anterior se desprende que no sólo la distribución del ingreso en México se hizo notoriamente más concentrada a partir de la apertura total de la economía tras la firma del TLCAN, sino que ello se reflejó en un acrecentamiento, tanto absoluto como relativo de la incidencia e intensidad de la pobreza. Así, hacia finales del siglo XX, cerca de 52 millones de mexicanos se encuentran en condiciones de pobreza, de los cuales poco menos de 33 millones se hayan en condiciones de pobreza extrema.

### **Perfil socioeconómico de la pobreza en el México actual**

---

<sup>19</sup> Llamada también "brechas de pobreza", mide la distancia porcentual media en que se encuentra la población en pobreza extrema respecto de la línea de pobreza extrema; la de la población en pobreza moderada respecto de la línea de pobreza moderada y la distancia media de la población en condiciones de pobreza (incluye extrema y moderada) respecto de la línea de pobreza moderada.

Cabe preguntarse: ¿cuál es el perfil de los pobres en México en la actualidad? Es posible caracterizar este perfil, a partir de la desagregación de la información referida a ese año, si se examina la distribución de la población en condiciones de pobreza y de pobreza extrema, de acuerdo a: i) algunas características sociodemográficas de los jefes de los hogares mexicanos, y ii) el tamaño y ubicación de los hogares en términos espaciales. En los cuadros 9 y 10 se resume la información más importante en ambos sentidos<sup>20</sup>.

---

<sup>20</sup> Los hogares se clasificaron en cuatro estratos: los que se encuentran en condiciones de *pobreza extrema* y *pobreza moderada*, cuya suma constituye el total de hogares en condiciones de pobreza; además se consideran como de *clase media* a los hogares cuyo ingreso per cápita se encuentra entre una y dos veces el valor de la CNSE, y como *clase alta* aquellos cuyo ingreso per cápita es mayor de dos veces el valor de la CNSE. Por razones de espacio sólo nos referiremos aquí a los primeros dos estratos.



Considérese primero la información del Cuadro 9. Las inferencias más destacables de esta información se resumen de la siguiente manera:

**Cuadro 9**  
**México. Distribución de la población en condiciones de pobreza extrema, pobreza moderada y no pobreza, de acuerdo a características demográficas y socioeconómicas de los jefes de hogar (2000)**  
 (Por cientos)<sup>1/</sup>

Características del jefe de hogar	Pobreza			No pobres		Total
	Extrema	moderada	Total	Clase media <sup>3/</sup>	Clase alta <sup>4/</sup>	
<b>Género</b>						
Hombres	32.7	19.5	52.2	25.8	22.0	100.0
Mujeres	32.3	15.7	48.0	30.9	21.1	100.0
<b>Edad</b>						
Menos de 20 años	30.1	16.1	46.2	34.9	18.9	100.0
21-40 años	35.4	19.2	54.6	27.2	17.6	100.0
41-60 años	29.4	17.4	46.8	26.7	26.4	100.0
Más de 60 años	34.2	20.4	54.6	25.0	20.4	100.0
<b>Educación</b>						
Sin instrucción	60.3	20.1	80.4	15.0	4.6	100.0
Primaria	40.9	21.6	62.5	25.3	12.2	100.0
Secundaria	21.8	22.3	44.1	35.2	20.7	100.0
Medio superior	9.4	13.9	23.3	37.6	39.1	100.0
Superior	1.6	5.1	6.7	25.9	67.5	100.0
Posgrado	0.0	0.8	0.8	6.8	92.5	100.0
<b>Ocupación<sup>2/</sup></b>						
Grupo 1	3.9	7.5	11.4	26.6	62.0	100.0
Grupo 2	41.0	20.0	61.0	25.4	13.6	100.0
Grupo 3	24.4	21.2	45.6	29.6	24.8	100.0
<b>Sector de actividad</b>						
Agropecuario	72.6	13.5	86.1	8.7	5.1	100.0
Minería y electricidad	9.8	16.3	26.1	43.9	30.0	100.0
Manufacturas	23.5	18.9	42.4	35.5	22.1	100.0
Construcción	36.0	28.0	64.0	24.0	12.0	100.0
Comercio	19.8	18.5	38.3	28.0	32.8	100.0
Transporte y amacenaje	21.2	21.2	42.4	36.0	21.7	100.0
Servicios	15.5	19.0	34.5	32.1	33.5	100.0
<b>Posición en el trabajo</b>						
Obrero o empleado	23.8	21.6	45.4	32.2	22.3	100.0
Jornalero o peón de campo	82.4	12.4	94.8	4.4	0.8	100.0
Patrón (1 a 5 trabajadores)	12.2	14.0	26.2	27.6	46.2	100.0
Patrón (6 y más trabajadores)	4.2	3.9	8.1	3.0	88.9	100.0
Por cuenta propia	39.7	17.2	56.9	23.6	19.6	100.0
Trabajador sin retribución	33.5	11.5	45.0	12.2	41.7	100.0
Cooperativistas	24.1	15.3	39.4	21.3	39.3	100.0
<b>Sindicalización</b>						
Sindicalizados	8.2	20.2	28.4	41.9	29.9	100.0
No sindicalizados	37.7	20.3	58.0	25.2	16.9	100.0
Total de hogares	32.6	18.9	51.5	26.7	21.8	100.0

1/ Los totales pueden no sumar 100% debido al redondeo.

2/ Grupo 1: Profesionistas, técnicos, trabajadores de la educación, trabajadores del arte y funcionarios y directivos. Grupo 2: Actividades agropecuarias, jefes y supervisores, artesanos y trabajadores fabriles, operadores de maquinaria, ayudantes y peones, conductores de maquinaria, jefes de departamento administrativo y de apoyo administrativo. Grupo 3: Comerciantes, vendedores, trabajadores en establecimientos, servicios domésticos y protección y vigilancia. No se incluye a los no especificados.

3/ Se considera a un hogar como perteneciente a la *clase media* cuando su ingreso per cápita es mayor que el valor de CNSE hasta un límite del doble de tal valor.

4/ Un hogar se identifica como perteneciente a la *clase alta* cuando su ingreso per cápita es más del doble del valor de la CNSE.

Fuente: Cálculos propios con base en la ENIGH-2000, ajustada a cuentas nacionales.

a) en términos de género, contra lo esperado, es mayor la incidencia de la pobreza en hogares cuyo jefe es varón (52.2%) que en aquellos en que es mujer (48%); sin embargo, la incidencia de la pobreza extrema es similar en ambos casos, equivalente a una tercera parte de la población mexicana; b) en términos de la edad del jefe del hogar, la incidencia es menor de 50% en los que es muy joven (menos de 20 años) y de edad madura (entre 41 y 60 años) que entre los hogares con jefes de edades intermedias (21-40 años) y/o mayores de 60 años, cuya incidencia es mayor del 50%; y contrastes similares se observan para la incidencia de la pobreza extrema; c) en términos de la educación del jefe del hogar no hay lugar a duda: tanto la pobreza como la pobreza extrema se agudizan con nulos o muy bajos niveles de escolaridad, y se reducen significativamente conforme la escolaridad se acrecienta<sup>21</sup>; d) la información también muestra diferencias en la incidencia de la pobreza en términos de la ocupación que desempeña el jefe del hogar<sup>22</sup>: la mayor incidencia de la pobreza se concentra en ocupaciones del G2 (61%), seguido por el G3 (45%) y por último, con menores grado de incidencia las ocupaciones del G1 (11.4%), y la incidencia de la pobreza extrema sigue el mismo orden: 41%, 24% y sólo 3.9% respectivamente; e) el sector de actividad económica en el que labora el jefe del hogar también tiene relevancia sobre la incidencia de la pobreza: los índices más elevados se registran en las labores del sector agropecuario, con incidencia de 86.1% para la pobreza en general y de 72.6% para la pobreza extrema; le siguen en importancia de la incidencia las labores del sector de la construcción, las manufacturas y los transportes, y con porcentos similares las actividades comerciales y de servicios; en contraste, los sectores en los que la incidencia de la pobreza y la pobreza extrema son menores son la minería y la generación de electricidad; f) además, la posición en el trabajo que ocupa el jefe del hogar también refleja grados diferentes de incidencia de la pobreza: si es jornalero o peón de campo la pobreza y la pobreza extrema son muy elevadas (94.8% y 82.4%), y también alta --aunque menor-- si el jefe del hogar trabaja por cuenta propia, presumiblemente en el sector informal urbano (56.9% y 39.7%); si es obrero o empleado la incidencia es relativamente menor (45.4% y 23.8%), y si es patrón, resulta importante distinguir si lo es en establecimientos pequeños (de 5 o menos trabajadores) que si es en establecimientos medianos y grandes (más de 5 trabajadores): en el primer caso la incidencia de la pobreza y la pobreza extrema es mayor (26.2% y 12.2%) que en el segundo (8.1% y 4.2%)<sup>23</sup>; g) por

---

<sup>21</sup> Así, por ejemplo, la incidencia de la pobreza extrema es de 60% en los hogares cuyo jefe no tiene instrucción alguna, y es nula en el caso en que éste tiene estudios de posgrado.

<sup>22</sup> Para simplificar el análisis distinguimos tres grupos de ocupaciones (G1, G2 y G3), de mayor a menor nivel de especialización y profesionalización de las actividades que se desempeñan. De manera taxativa los grupos incluyen las siguientes ocupaciones a dos dígitos: Grupo 1: profesionistas, técnicos, trabajadores de la educación, trabajadores del arte y funcionarios y directivos; Grupo 2: actividades agropecuarias, jefes y supervisores, artesanos y trabajadores fabriles, operadores de maquinaria, ayudantes y peones, conductores de maquinaria, jefes de departamento administrativo y trabajadores de apoyo administrativo, y el Grupo 3: comerciantes, vendedores, trabajadores en establecimientos, servicio doméstico y protección y vigilancia.

<sup>23</sup> Resulta interesante observar que el 81% de los patrones con más de cinco trabajadores se ubica en el estrato de la *clase*

último, la pobreza extrema se asocia más con jefes de hogar no sindicalizados que sindicalizados, no así la pobreza moderada.

Para complementar el perfil anterior, considérese la información del Cuadro 10, del cual se pueden derivar las siguientes apreciaciones:

a) El tamaño del hogar resulta fundamental para entender el perfil de la pobreza en México: los hogares grandes registran una incidencia de la pobreza y de la pobreza extrema notablemente mayor que los hogares pequeños<sup>24</sup>; b) desde el punto de vista espacial los contrastes son también notables, toda vez que en las regiones nortteñas (Golfo Norte, Norte y Pacífico Norte) la incidencia de la pobreza y la pobreza

---

*alta.*

<sup>24</sup> Por ejemplo, en los hogares con más de 7 miembros las incidencias son, respectivamente, de 77% y 60.3%, en tanto que los hogares de una sola persona los índices son de sólo 16.1% y 6.4% respectivamente.

**Cuadro 10**  
**México. Distribución de la población en condiciones de pobreza extrema, pobreza moderada y no pobreza, de acuerdo a características y localización de hogares y fuentes de ingreso de los jefes de los hogares (2000)<sup>1/</sup>**  
**(Por cientos)**

Características y localización de los hogares	Pobreza			No pobres		Total
	Extrema	moderada	Total	Clase media <sup>2/</sup>	Clase alta <sup>3/</sup>	
<i>Tamaño del hogar</i>						
1 miembro	6.4	9.7	16.1	26.6	57.3	100.0
2 miembro	13.0	11.9	24.9	28.8	46.3	100.0
3 miembro	15.8	16.4	32.2	33.4	34.4	100.0
4 miembro	20.8	21.0	41.8	31.8	26.4	100.0
5 miembro	28.9	21.3	50.2	28.1	21.8	100.0
6 miembro	43.3	21.8	65.1	21.3	13.7	100.0
7 y más miembros	60.3	16.7	77.0	18.5	4.4	100.0
<i>Localización del hogar</i>						
Región Capital	19.4	19.2	38.6	29.9	31.4	100.0
Región Golfo Norte	10.4	18.3	28.7	37.2	34.2	100.0
Región Norte	13.4	16.3	29.7	42.4	28.0	100.0
Región Pacífico Norte	17.3	17.4	34.7	33.4	32.0	100.0
Región Golfo Centro	50.2	16.4	66.6	21.1	12.2	100.0
Región Pacífico Centro	33.8	23.0	56.8	26.7	16.6	100.0
Región Centro	42.8	18.6	61.4	21.5	17.1	100.0
Región Centro Norte	36.4	20.1	56.5	26.6	16.9	100.0
Región Peninsular	44.5	25.8	70.3	17.6	12.2	100.0
Región Pacífico Sur	58.1	16.5	74.6	15.6	9.8	100.0
Nacional	32.6	18.9	51.5	26.7	21.8	100.0
<i>Tamaño de la localidad</i>						
Más de 100 mil habitantes	13.1	19.1	32.2	34.5	33.7	100.0
De 15 mil a 100 mil habitantes	26.4	22.0	48.4	30.9	20.7	100.0
De 2 mil 500 a 15 mil habitantes	39.1	22.9	62.0	23.1	15.0	100.0
De menos de 2,500 habitantes	68.7	14.7	83.4	11.7	4.9	100.0
<i>Fuentes de ingreso</i>						
Remuneraciones al trabajo	53.9	55.7	54.9	55.1	32.7	40.2
Renta empresarial y cooperativas	18.9	20.2	19.6	22.5	30.0	27.1
Rentas imputadas	8.1	7.3	7.6	7.1	7.3	7.3
Renta de la propiedad	2.0	0.6	0.4	0.1	20.7	13.8
Transferencias y otros ingresos	11.5	8.2	9.7	7.3	6.3	7.0
Ingresos en especie	7.4	8.1	7.8	7.8	3.1	4.7
Total de ingresos	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

1/ Los totales pueden no sumar 100% debido al redondeo.

2/ Se considera a un hogar como perteneciente a la *clase media* cuando su ingreso per cápita es mayor que el valor de CNSE hasta un límite del doble de tal valor.

3/ Un hogar se identifica como perteneciente a la *clase alta* cuando su ingreso per cápita es más del doble del valor de la CNSE.

Fuente: Cálculos propios con base en la ENIGH-2000, ajustada a cuentas nacionales.

extrema es notoriamente menor que en las regiones centrales (Golfo Centro, Pacífico Centro, Centro y Centro Norte), y en ambas la incidencia es menor que en las regiones meridionales (Peninsular y Pacífico Sur) en especial en ésta última, cuya incidencia es de cerca de 75% para la pobreza y 58% para la pobreza extrema. En una condición relativamente privilegiada se encuentra la región Capital --que comprende al Distrito Federal y al Estado de México-- cuyos índices de incidencia son relativamente bajos de 38.6% y 19.4% respectivamente; c) en términos del grado de urbanización la pobreza y la pobreza extrema despliegan una correlación inversa<sup>25</sup>; y d) las fuentes de ingreso de los hogares difieren entre los que se encuentran en los diversos estratos socioeconómicos apuntados: los hogares en condiciones de pobreza extrema, aunque devengan más del 53% de su ingreso de percepciones al trabajo, cerca del 19% están constituidos por rentas empresariales e ingresos derivados de cooperativas, en tanto que las transferencias y otros ingresos son también muy importantes (11.5%); y proporciones semejantes registran los hogares que se encuentran en condiciones de pobreza moderada, aunque con participaciones ligeramente mayores en los primeros dos rubros mencionados, que juntos aportan más de tres cuartas partes de sus ingresos<sup>26</sup>.

### **Probabilidad de los hogares de estar en condiciones de pobreza**

El perfil sociodemográfico de la pobreza y de la pobreza extrema descrito en el apartado anterior proporciona tendencias estadísticas gruesas que, aunque permiten caracterizar ambos fenómenos en el México actual, al estar estrechamente vinculados entre sí los factores con los que se asocia, impide

---

<sup>25</sup> Es mayor la incidencia de la pobreza y pobreza extrema (83.4% y 68.7%) en las comunidades rurales (menos de 2,500 habitantes) que en las altamente urbanizadas (32.1% y 13%), es decir, aquellas localidades con más de 100 mil habitantes.

<sup>26</sup> Compárese con el perfil de los ingresos de los hogares de *clase alta*, en los cuales, además de la menor importancia relativa de ambos tipos de ingreso, cerca de una quinta parte de los mismos los derivan de rentas de la propiedad, lo que sugiere la notable concentración de los activos (reales y financieros) en la pirámide distributiva del país.

visualizar la incidencia que éstos tienen en las probabilidades de que los hogares se encuentren en condiciones de carencia. Como último punto a examinar en el presente capítulo, por tanto, se considera de interés utilizar técnicas estadísticas multivariadas que permiten cuantificar los efectos de las características socioeconómicas de los jefes de los hogares sobre las probabilidades de encontrarse en condiciones de pobreza y de pobreza extrema.

Para esos fines, en los cuadros A y B del Anexo se reportan los resultados de la aplicación del modelo *logit* a los microdatos de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares del año 2000 --con los ajustes señalados en el Anexo-- con el objeto de cuantificar estas cuestiones<sup>27</sup>. Los resultados de la aplicación de esta técnica para cuantificar la probabilidad de encontrarse en pobreza extrema (Cuadro A) o en pobreza moderada (Cuadro B) confirman, en términos estadísticos las tendencias descritas en el apartado anterior<sup>28</sup>.

Para ilustrar las implicaciones de estos resultados, hemos identificado tres casos que pueden caracterizar todo el espectro de las probabilidades de encontrarse en condiciones de pobreza extrema o moderada<sup>29</sup> (Cuadro 11). En el primer ejemplo (Caso A), se trata de un hogar cuyo jefe es un trabajador urbano con las siguientes características: es hombre o mujer, con entre 21 y 45 años de edad, con estudios de secundaria, casado, obrero manufacturero, operador de maquinaria, que vive en una localidad de entre 2 mil 500 y 15 mil habitantes, cuyo hogar tiene entre 2 y 5 miembros y no se encuentra sindicalizado. Un hogar con tales características, que es el de un trabajador asalariado urbano, tiene una probabilidad de 27.4% de encontrarse en condiciones de pobreza extrema, y de 26.4% de encontrarse

---

<sup>27</sup> Dado que estamos interesados en encontrar la probabilidad que tiene un hogar de encontrarse en condiciones de pobreza (moderada o extrema), el modelo apropiado habría sido la aplicación de una regresión multinomial considerando simultáneamente los cuatro estratos en que hemos dividido la población. Sin embargo, dados los resultados que ese método arroja, consistentes en probabilidades condicionadas de compleja interpretación, se prefirió utilizar el modelo *logit* a cada categoría, toda vez que al basarse en una función logística acumulativa de probabilidades, permite identificar a través de estimaciones multivariadas, los efectos individuales de las diversas características socioeconómicas de los jefes de hogar y la ubicación espacial de éstos, sobre las probabilidades de encontrarse en el estrato de pobreza extrema o de pobreza moderada. No es este el lugar para dar una explicación detallada del procedimiento; para ello recomendamos la lectura de: Gaiha, R. (1988), "On measuring the risk of poverty in rural India", incluido en el libro de Srinivasan, T.N. y P.K. Bardhan (1988), *Rural poverty in South Asia*, New York, Columbia University Press, pp. 219-261.

<sup>28</sup> Para interpretar estos resultados *ténganse* en cuenta que los dos ejercicios de regresión logística son estadísticamente significativos. El sentido del efecto de las variables puede apreciarse en la última columna de ambos cuadros [Exp( $\beta$ )]: si el valor reportado es  $< 1.0$  implica que esa variable reduce las probabilidades de estar en condiciones de pobreza extrema o moderada, respecto al caso base de comparación, el cual se explica en la nota 2/ al final de los cuadros; por el contrario, si tal valor es  $> 1.0$  implica que acrecienta las posibilidades de que el hogar se encuentre en situación de pobreza extrema o moderada. Por falta de espacio no describimos aquí estos resultados, pero con las indicaciones anteriores el lector puede fácilmente interpretarlos.

<sup>29</sup> Debe tenerse en cuenta el carácter aproximado de las probabilidades estimadas, ya que en rigor no son agregables para las distintas categorías, dada la naturaleza independiente de cada ecuación estimada.

en condiciones de pobreza moderada, lo que en su conjunto significa que tiene una probabilidad cercana al 54% de ubicarse como un hogar pobre<sup>30</sup>.

**Cuadro 11**  
**Probabilidad de que un hogar se encuentre en condiciones de pobreza extrema o pobreza moderada, en tres casos típicos en los que difieren las características de los jefes y ubicación del hogar (Por cientos)**

Caso	Probabilidad de estar en:		
	Pobreza extrema	Pobreza moderada	Pobreza <sup>4/</sup>
Caso A <sup>1/</sup>	27.4	26.4	53.8
Caso B <sup>2/</sup>	85.5	19.0	>100.0
Caso C <sup>3/</sup>	0.2	2.3	2.5

1/ Hombre o mujer, con entre 21 y 45 años de edad, con estudios de secundaria, casado, obrero manufacturero, que vive en localidades de entre 2 mil 500 y 15 mil habitantes, cuyo hogar tiene entre 2 y 5 miembros, es operador de maquinaria y no se encuentra sindicalizado.

2/ Hombre o mujer, con entre 21 y 45 años de edad, sin instrucción, jornalero de campo en el sector agropecuario, no sindicalizado, que radica en localidades rurales (<2500 habitantes), cuyo hogar tiene entre 2 y 5 miembros y es peón agrícola.

3/ Hombre o mujer, con entre 21 y 45 años de edad, con educación superior, es patrón, radica en localidades muy urbanas (más de 100 mil habitantes), cuyo hogar tiene entre 2 y 5 miembros y su ocupación es profesionistas.

4/ Suma de las probabilidades de pobreza extrema y pobreza moderada.

Fuente: Calculado con base en las regresiones logit reportadas en el Anexo.

<sup>30</sup> Concentremos la atención en las probabilidades que tiene este ejemplo (Caso A) de estar en pobreza extrema: ésta se reduciría a menos de 15% si la edad del jefe del hogar fuese mayor de los 46 años; se acrecentaría a 57.2% si en lugar de educación secundaria no tuviese instrucción alguna, y a 39.1% si tuviese sólo instrucción primaria; por el contrario, si contase con preparatoria la probabilidad se reduciría a 17% y con instrucción superior se reduciría aún más a sólo 4.5%. Por otra parte, si en lugar de trabajar en las manufacturas trabajase en la construcción o los transportes, la probabilidad de encontrarse en pobreza extrema de este hogar se reduciría a 19.1%; y si en lugar de operario de maquinaria fuese profesionista o técnico, la probabilidad descendería marginalmente del 27.4% al 23.6, pero si fuese comerciante o vendedor, tal probabilidad se acrecentaría al 32.6%; además si el jefe del hogar estuviese sindicalizado la probabilidad se reduciría del 27.4% originalmente calculado a sólo el 10.8%. El tamaño y la ubicación del hogar también alteran las probabilidades de estar en pobreza extrema: si tuviese más de 7 miembros, la probabilidad aumentaría dramáticamente a 55.5%, en tanto si el hogar tuviese sólo una persona tal probabilidad sería tan baja como el 6.6%; si se ubicase en una localidad de entre 15 mil y 99 mil 999 personas, la probabilidad disminuiría, del 24.7% originalmente estimado al 22.6%, y si se ubicase en localidades mayores de 100 mil habitantes tal probabilidad descendería a sólo 14.7%. Todas estas probabilidades fueron calculadas con los resultados de la

El segundo ejemplo (Caso B) es de carácter extremo, toda vez que se trata de un hogar cuyo jefe es hombre o mujer, con entre 21 y 45 años de edad, sin instrucción formal, que labora como jornalero de campo, como peón en el sector agropecuario, no se encuentra sindicalizado, radica en una zona rural (menos de 2 mil 500 habitantes); y cuyo hogar cuenta con entre 2 y 5 miembros. Se trata, en suma, de un hogar rural que opera en las condiciones socioeconómicas menos favorables posibles; un hogar de tales características tiene una probabilidad de 85.5% de encontrarse en condiciones de pobreza extrema, y de 19% de encontrarse en pobreza moderada, por lo que es ciertamente muy probable que se trate en cualquier evento de un hogar en condiciones de pobreza<sup>31</sup>.

El tercer ejemplo (Caso C) es también extremo, toda vez que se trata de un hogar cuyo jefe es hombre o mujer, con entre 21 y 45 años de edad, con educación superior, se ocupa como profesionista, es patrón, radica en una localidad altamente urbana (más de 100 mil habitantes), y el hogar tiene entre 2 y 5 miembros. Un hogar de esas características, altamente urbano y cuyo jefe tiene elevados estándares de educación formal tiene, de acuerdo con los resultados de las regresiones logísticas, una probabilidad de sólo 0.2% de estar en condiciones de pobreza extrema, y de sólo de 2.3% de encontrarse en condiciones de pobreza moderada, por lo que en cualquier evento, su probabilidad de constituir un hogar en condiciones de pobreza no rebasa el 2.5%.

## **Reflexiones finales**

Entre 1989 y 1992 se habría reanudado el crecimiento de los ingresos de las familias mexicanas, pero a partir de entonces, y especialmente en los años que siguieron a la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el crecimiento del ingreso de los hogares no sólo perdió dinamismo, sino que sólo benefició al 10% de los hogares con mayores ingresos. La información muestra de manera muy clara que a partir de 1994 la distribución del ingreso en México aumentó sus índices de concentración,

---

regresión *logit* presentada en el Cuadro A del Anexo 2.

<sup>31</sup> La suma de las probabilidades de encontrarse en pobreza extrema y moderada excede el 100%, lo que, aunque es imposible en términos estadísticos, es explicable por tratarse de estimaciones independientes de ecuaciones logísticas para cada tipo de pobreza. El resultado puede interpretarse en forma laxa como una probabilidad cercana a la unidad, es decir, al 100%.



de manera que para el año 2000 se registraron niveles de desigualdad que no se habían tenido en México desde el inicio de los años sesenta.

El proceso de concentración post-TLC se caracterizó por la polarización de los ingresos salariales y elevados índices de concentración de las rentas de la propiedad, y se acompañó por una menor desigualdad de los ingresos de los trabajadores por cuenta propia que en su mayor parte constituyen ingresos de los que trabajan en el sector informal urbano de la economía. El proceso concentrador se registró tanto en el ámbito rural como en el urbano, y afectó a una buena parte de las regiones mexicanas, en especial a las centrales y sureñas, que son las que en la actualidad muestran mayores niveles de desigualdad, en contraposición con las norteñas que, hasta ahora, han sido las principales beneficiarias del proceso de integración de nuestra economía con la de los Estados Unidos. Hay razones suficientes --que hemos expuesto en otro lugar-- para afirmar que este creciente proceso de desigualdad no es fortuito: es consecuencia de la apertura del país a las corrientes internacionales de comercio, inversión y tecnología que involucra nuestra inserción en las corrientes de la globalización en marcha.

El proceso se acompañó del aumento en la incidencia e intensidad de la pobreza en México, especialmente a partir de 1992 --y con mayor fuerza a partir de 1994--, lo que implica que en la actualidad más de la mitad de la población nacional se encuentre en condiciones de carencia, de la cual poco más de una tercera parte registra situaciones de carencia aguda, es decir, vive en condiciones de *pobreza extrema*. Los análisis estadísticos realizados ponen de manifiesto, sin lugar a dudas, que en tanto que la pobreza moderada es un fenómeno de carácter urbano, la pobreza extrema es preferentemente rural y asociado al trabajo en el sector agrícola del país, presumiblemente de carácter tradicional, en donde los avances de la educación y de la modernización ocupacional no han llegado, pese a todas las transformaciones que registró el país en los últimos tres lustros.

La modernización ha sido evidentemente incompleta y abarca a regiones selectas, especialmente las más urbanizadas, y se extiende sólo a algunos sectores económicos mediante empresas de enclave, en tanto mantiene a los núcleos tradicionales, de carácter rural (agropecuario) y/o urbano (sector informal) en el atraso. La entrada de México en el TLC, hasta ahora, sólo ha agudizado las características dualistas que han caracterizado a nuestro país desde hace mucho tiempo.

#### ANEXO:

#### NOTA METODOLÓGICA SOBRE EL AJUSTE DE LA INFORMACIÓN DE LOS INGRESOS

Por razones de espacio en este anexo sólo se plantean en líneas muy generales los problemas involucrados con la medición de la distribución del ingreso y la pobreza en México<sup>32</sup>, y se apuntan algunas indicaciones relacionadas con la estimación de las regresiones *logit*.

#### *Medición de la distribución del ingreso*

La base para la cuantificación de la distribución del ingreso en México son las encuestas de ingresos y gastos de los hogares, que abarcan un período de 40 años. Diversos autores han hecho notar, sin embargo, que esas encuestas presentan significativos grados de subreporte de los ingresos de los hogares, al compararlos con los totales implicados por las cuentas nacionales del país. Dado que ese subreporte difiere notablemente por fuentes, se presenta la necesidad de llevar a cabo ajustes a los datos de las encuestas para hacerlas compatibles con las cuentas nacionales. Uno de esos procedimientos fue planteado por O. Altimir al trabajar con datos sobre México, procedimiento que posteriormente se adoptó por la Comisión Económica para la América Latina (CEPAL) en el análisis de la distribución del ingreso de muy diversos países de la región. En nuestro análisis hemos tomado los datos para México ajustados por Altimir para los años 1963, 1968 y 1977<sup>33</sup>, y para los siguientes años hemos aplicado la misma metodología de ajuste sugerida por ese autor para corregir los microdatos de la distribución contenidos en la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) para los años de 1984, 1989, 1992, 1994, 1996, 1998 y 2000. Para la presente investigación se revisaron --y modificaron marginalmente-- las estimaciones realizadas por nosotros en investigaciones previas<sup>34</sup>, las cuales ciertamente no afectan las principales tendencias allí presentadas.

#### *Medición de la pobreza y la pobreza extrema*

La cuantificación de la pobreza, por otra parte, es muy sensible, no sólo al método utilizado, sino a muy diferentes opciones metodológicas que el investigador tiene que adoptar en el proceso de medición. En

---

<sup>32</sup> Para una discusión más extensa y documentada, remitimos al lector a los anexos de los capítulos 4 y 6 de: Hernández Laos, E. y J. Velázquez Roa (2000), *Op. cit.*

<sup>33</sup> Véase: Altimir, O. (1983), "La distribución del ingreso en México, 1950-1977" en *Distribución del ingreso en México*, Ensayos, Serie de Análisis Estructural, Banco de México, Cuaderno 2, Tomo 1, México.

<sup>34</sup> Véase: Hernández Laos, E. (2000), "Crecimiento económico, distribución del ingreso y pobreza en México", en *Comercio Exterior*, Vol. 50, México, Octubre. También: Hernández Laos, E. (2000), "Distribución del ingreso y pobreza en México", en: Bensunsán, G. y T. Rendón (Coordinadoras), *Trabajo y trabajadores en el México contemporáneo*, México, Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa, Col. Ciencias Sociales, pp: 93-126.

nuestras estimaciones se utiliza el método de *Líneas de Pobreza*, con datos de las ENIGH ajustados a cuentas nacionales, como se mencionó anteriormente; ordenando los hogares en deciles de población, de acuerdo al monto de su ingreso per cápita en términos reales a precios de agosto de 1996.

Las líneas de pobreza adoptadas las constituyen: pobreza en general: valor de la *Canasta Normativa de Satisfactores Esenciales* (CNSE) diseñada por COPLAMAR que incluye los rubros de alimentación, vivienda, cuidados básicos de la salud e higiene, cultura y recreación básica, transporte y comunicaciones, vestido y calzado y pequeñas partidas para presentación personal. El costo de la CNSE se calculó en términos per cápita a escala anual y se actualizó a través de índices desagregados de precios, para expresarla a precios de agosto de 1996, lo que determina una línea de pobreza general cuyo costo asciende a 11,820 pesos por persona por año<sup>35</sup>. La línea de pobreza extrema constituye un subconjunto de los satisfactores comprendidos en la CNSE, en lo que COPLAMAR denominó como *Canasta Submínima* (CSM), la cual sólo incorpora el valor de la canasta básica alimentaria, y algunas partidas extras para utilización de vivienda y algunos gastos menores en salud, higiene y material educativo. El costo anual de la CSM por persona, estimado a precios de agosto de 1996 asciende a 7,566 pesos.

De esta manera, los hogares que registran un ingreso per cápita anual menor que el costo de la CSM, se identifican como hogares en condiciones de *pobreza extrema*, en tanto que los que registran un ingreso mayor que el costo de la CSM pero menor que el de la CNSE se clasifican como hogares en condiciones de *pobreza moderada*. La suma de ambos conjuntos --expresados en términos de población-- constituyen los hogares considerados como *pobres* en general.

#### *Aplicación de regresiones logit*

La estimación de las regresiones *logit* se llevó a cabo con la utilización del paquete estadístico SPSS aplicado a los microdatos (ajustados) de la ENIGH-2000. Para la regresión presentada en el Cuadro A adjunto, se identificaron los hogares en condiciones de pobreza extrema, a los cuales se les asignó un valor de 1 como variable dependiente y a los restantes hogares se les asignó un valor de cero. Para el cálculo de la regresión de los pobres moderados (Cuadro B), a su vez, se les asignó a los hogares en esta condición un valor de 1 en la variable dependiente, y de cero a los demás hogares.

---

<sup>35</sup> Esta cifra corrige el valor de \$19,975 considerado en nuestros cálculos anteriores, aparecidos en: Hernández Laos (2000), *Op. cit.* La corrección obedece a que en esas publicaciones incurrimos en un lamentable error en la utilización de los índices de precios aplicados para actualizar el costo monetario de la CNSE.

Todas las variables independientes tienen también un valor binario, para lo cual se establecen intervalos respecto a algunas características socioeconómicas de los jefes de hogar en términos de edad, escolaridad, estado civil, ocupación, posición en la ocupación y sindicalización, o características de los hogares en términos de su tamaño y/o su ubicación. El método aplicado es el de *Backward Step Wise Regression*, que permite eliminar las variables no significativas estadísticamente, a partir de la introducción de todas las variables independientes disponibles. Es por ello que sólo aparecen las estadísticamente significativas, tomando como criterio de significación igual o mayor de 90%.

**Cuadro A**  
**Resultados de la regresión logit<sup>1/</sup> para el cálculo de las probabilidades de que un hogar se encuentre en condiciones de *pobreza extrema* dependiendo de las características del jefe y ubicación de hogar**

Variable	$\beta$	Wald	Significación	Exp ( $\beta$ )
D03: Edad 40-46	-0.7666	117.9	0.0000	0.4646
D04: Edad 61 y más	-0.8052	93.4	0.0000	0.447
D05: Primaria	-0.7329	93.3	0.0000	0.4805
D06: Secundaria	-1.2663	153	0.0000	0.2819
D07: Preparatoria	-1.8725	153.4	0.0000	0.1536
D08: Superior	-3.2822	168.5	0.0000	0.0375
D010: Edo. Civil: otros	0.1626	7.3	0.0068	1.1766
D011: Obrero o empleado	-0.3228	7.2	0.0073	0.7241
D012: Patrón	-1.3575	75.9	0.0000	0.2573
D017: Cuenta propia	-0.4663	29.8	0.0000	0.6273
D019: Sin retribución	-0.4261	2.6	0.1038	0.6531
D020: Sector servicios	-0.7182	16.6	0.0000	0.4876
D021: Sindicalizado	-1.1362	53.9	0.0000	0.3210
D022: Sindicalización: N.E.	-0.8823	84.5	0.0000	0.4138
D023: Localidades de 10 mil y más	-1.4268	391.9	0.0000	0.2396
D024: Localidades 15 mil-99,999	-0.8996	107.3	0.0000	0.4067
D025: Localidades 2,500-15 mil	-0.6439	63.3	0.0000	0.5253
D026: Tamaño de hogar: 2-5	1.6698	117.1	0.0000	5.3111
D027: Tamaño de hogar: 6 y más	2.8654	314.9	0.0000	17.5565
D028: Profesionistas y técnicos	-0.7246	33.8	0.0000	0.4845
D029: Jefes, artesanos y operadores	-0.5229	34.7	0.0000	0.5928
D030: Comerciantes, vendedores y otros	-0.2720	6.9	0.0089	0.7619
Constante <sup>2/</sup>	0.1112	0.4	0.5493	
<i>Estadísticos</i>				
-2 Log Likelihood	8,561.20			
% de aciertos	80.42%			
Cox & Snelle R <sup>2</sup>	1.00			
N (tamaño de muestra)	10,108			

1/ Regresión calculada por el método de *Backward Step Wise* e incluye sólo las variables estadísticamente significativas.

2/ La base de comparación la constituyen los jefes del hogar (hombre o mujer) menores de 20 años de edad, sin instrucción, soltero, jornaleros de campo en comunidades rurales (<2500 habitantes), cuyo hogar es de 1 miembro, y cuya ocupación es la de peón o trabajador agrícola.

Fuente: Cálculos propios aplicando el paquete SPSS a los microdatos de la ENIGH-2000.

**Cuadro B**  
**Resultados de la regresión logit<sup>1/</sup> para el cálculo de las probabilidades de que un hogar se encuentre en condiciones de *pobreza moderada* dependiendo de las características del jefe y ubicación de hogar**

Variable	$\beta$	Wald	Significación	Exp ( $\beta$ )
D06: Secundaria	-0.1806	6.8	0.0090	0.8347
D07: Preparatoria	-0.5983	31.4	0.0000	0.5798
D08: Superior	-1.5558	133.4	0.0000	0.211
D09: Casado	-6.3893	0.2	0.6360	0.0017
D10: Otros	-6.5043	0.2	0.6299	0.0015
D11: Obrero o empleado	0.2132	3.6	0.0576	1.2376
D12: Patrón	-0.7617	26.6	0.0000	0.4669
D13: Cuenta propia	-0.2569	8.7	0.0031	0.7734
D14: Sin retribución	-1.0122	4.5	0.0339	0.3634
D22: Sindicalización: N.E.	0.2547	5.3	0.0208	1.2901
D24: Localidades 15 mil-99,999	0.2717	13.8	0.0002	1.3123
D25: Localidades 2500-14,999	0.1833	5.8	0.0157	1.2011
D26: Tamaño de hogar: 2-5	0.7996	38.1	0.0000	2.2247
D27: Tamaño de hogar: 6 y más	0.7123	26.2	0.0000	2.0388
D29: Jefes, artesanos y operadores	0.2087	8.3	0.0039	1.2321
D30: Comerciantes, vendedores y otros	0.3448	15.5	0.0001	1.4117
Constante <sup>2/</sup>	4.1398	0.1	0.7591	
<b>Estadísticos</b>				
-2 Log Likelihood	9,332.50			
% de aciertos	81.4			
Cox & Snelle R <sup>2</sup>	0.04			
N (tamaño de muestra)	10,108			

1/ Regresión calculada por el método de *Backward Step Wise* e incluye sólo las variables estadísticamente significativas.

2/ La base de comparación la constituyen los jefes del hogar (hombre o mujer) menores de 20 años de edad, sin instrucción, soltero, jornaleros de campo en comunidades rurales (<2500 habitantes), cuyo hogar es de 1 miembro, y cuya ocupación es la de peón o trabajador agrícola.

Fuente: Cálculos propios aplicando el paquete SPSS a los microdatos de la ENIGH-2000.

## Capítulo V: EMPLEO, SEGREGACIÓN Y SALARIOS POR GÉNERO

Teresa Rendón \*

### 1. La feminización de la fuerza de trabajo.

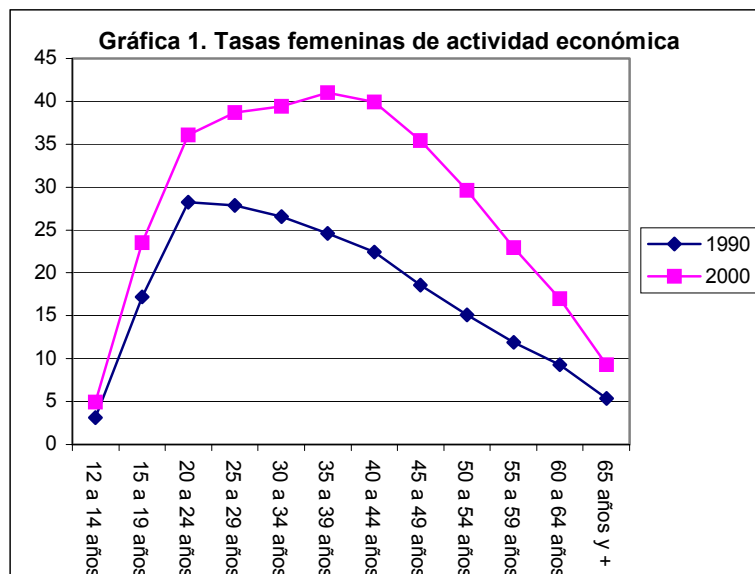
Durante las dos últimas décadas del siglo XX, especialmente en los años noventa, se aceleró el antes paulatino proceso de feminización de la fuerza de trabajo. La reestructuración del aparato productivo y el deterioro de las condiciones sociales dieron pauta a un aumento sin precedente de las tasas de participación de las mujeres (gráfica V-1). Este impulso se superpuso, reforzándola, a la tendencia de largo plazo originada también en factores demográficos y culturales. La incorporación masiva de mujeres en edad reproductiva al trabajo remunerado fue posible debido al descenso de la fecundidad<sup>1</sup>, que aunado a la postergación de la edad al matrimonio, redujo el número de años que las madres dedican a la crianza de sus hijos. Por otra parte, debido a la propensión al aumento de las rupturas conyugales por separación o divorcio<sup>2</sup>, muchas mujeres se convierten en jefas de familia-proveedoras del sustento de sus hijos.

---

\* Profesora de la División de Estudios de Postgrado de la Facultad de Economía de la UNAM, Doctora en Economía, Miembro del Sistema nacional de Investigadores Profesora visitante de la Universidad Autónoma de Madrid. Ha publicado ampliamente sobre economía campesina y aspectos teóricos y empíricos del empleo femenino. Email: [trendon@servidor.unam.mx](mailto:trendon@servidor.unam.mx)

<sup>1</sup> La tasa de fecundidad se redujo de poco más de siete hijos en promedio por mujer en la década de los sesenta a 2.9 en 1994 y 2.4 en 2000 (CONAPO, 1999 y 2000); mientras que la edad media a la unión conyugal de las mujeres aumentó de 18.8 años al inicio de la década de los setenta a 23.1 años en 1997 (CONAPO, 1997 y 2000).

<sup>2</sup> La fracción de mujeres separadas o divorciadas se duplicó de 1970 a 1997 de 4.1 a 8.2% (CONAPO, 2000, p.32).



Fuente: INEGI, Censos de población de 1990 y 2000.

Las tasas masculinas de actividad económica registraron pocos cambios entre 1990 y 2000. La disminución de las tasa correspondientes a las personas de 60 o más años de edad ocurrió a un ritmo mucho más lento que en pasado, a la vez que la caída de las tasas de actividad de los niños y jóvenes (de 12 a 24 años) se vio frenada. El bajo nivel de los ingresos derivados del trabajo y la inestabilidad de los empleos inducen a muchas familias a incorporar a la fuerza de trabajo a personas que otrora hubieran podido dedicarse exclusivamente al estudio. De acuerdo con investigaciones basadas en las encuestas de empleo, las tasas de participación de los jóvenes de ambos sexos se incrementan en los períodos de recesión económica o de fuerte caída salarial (Pedrero, et. al., 1997; Rendón y Salas, 2000 b), aunque se ha constatado que las hombres se incorporan a la fuerza de trajo a edades más tempranas que las mujeres (Rendón, 2002). Por otra parte, son las personas de entre 15 y 30 años quienes tienen más fácil acceso a los nuevos empleos asalariados (Rendón y Salas, 2000 b). García y Oliveira en su capítulo "Inserción laboral y niveles de ingreso de la mano de obra familiar en el México Metropolitano" presentan evidencias acerca de que existe una amplia representación de los jóvenes hijos e hijas de familia entre los asalariados de las grandes y medianas empresas.

El censo de población reporta un aumento generalizado de la presencia relativa de las mujeres en el empleo remunerado entre 1990 y 2000, como lo muestran las tasas de



crecimiento de los trabajadores asalariados y autónomos de ambos sexos y los índices de feminización que se presentan en el cuadro No. V-1.

### ***Empleo en el sector agropecuario***

En las actividades agropecuarias, que han resultado particularmente afectadas por la apertura comercial y el cambio de orientación de la política económica, durante los años noventa se registró una pérdida neta de empleos<sup>3</sup>. El número de hombres que tenían su ocupación principal en el sector agropecuario se redujo en cerca de 700 mil, de los cuales la mayor parte eran trabajadores autónomos. En el caso de los asalariados, la reducción del número de varones se vio compensado por un incremento de magnitud semejante del número de mujeres; pero en el caso de los trabajadores autónomos el incremento femenino apenas representó el 12% de los empleos masculinos que se perdieron. Ellas siguen estando muy poco representadas entre la fuerza de trabajo remunerada en actividades agropecuarias, como lo reflejan los correspondientes índices de feminización (cuadro No. V-1). En cambio, todavía en 2000 el 14% de los varones asalariados y casi un tercio de los trabajadores autónomos tenían su ocupación principal en el agricultura.

Cuadro No. V-1

Tasa media de crecimiento anual de la población ocupada remunerada por posición en trabajo entre 1990 y 2000 según sexo e índice de feminización

Posición en el trabajo	1990-2000			Índice de feminización**	
	Total	Hombres	Mujeres	1990	2000
TOTAL	3.2%	2.2%	6.0%	31	45
Asalariados	3.4%	2.6%	5.2%	38	49
Autónomos*	2.8%	1.2%	9.6%	16	36
Actividades agropecuarias	-1.2%	-1.6%	5.5%	4	9
Asalariados	0.0%	-0.3%	4.2%	7	11
Autónomos*	-2.3%	-2.8%	8.3%	2	7
Actividades no agropecuarias	4.2%	3.3%	6.0%	42	54
Asalariados	3.9%	3.2%	5.2%	46	55
Autónomos*	5.3%	3.7%	9.7%	28	49

\* Incluye trabajadores por cuenta propia y patrones

\*\* Número de mujeres por cada 100 hombres

Fuente: INEGI, Censos de población de 1990 y 2000.

<sup>3</sup> Los resultados de la ENE reportan cambios en la misma dirección y de mayor magnitud entre 1991 y 2000.

### ***Empleo en actividades no agropecuarias***

En las actividades no agropecuarias, la población femenina asalariada siguió creciendo a una tasa mayor que la masculina, como había ocurrido durante las dos décadas previas. Dada la persistencia de una fuerte segregación por sexo de las ocupaciones<sup>4</sup>, la maquilización de la industria y la importancia creciente del comercio y los servicios en la generación de empleos asalariados propiciaron que la demanda de fuerza de trabajo femenina creciera a mayor velocidad que la demanda de fuerza de trabajo masculina. El comercio, la mayor parte de los servicios sociales y personales, y determinadas industrias que forman parte de la industria maquiladora de exportación –como la fabricación de materiales eléctricos, de aparatos eléctricos y electrónicos y de prendas de vestir – han sido considerados tradicionalmente como actividades adecuadas para las mujeres o neutras al género. En cambio, algunas de las ramas donde predomina la fuerza de trabajo masculina han sido las más afectadas por la competencia externa y la reestructuración, como es el caso de las industrias extractivas y de una parte significativa de las industrias manufactureras orientadas a satisfacer el mercado interno, debido a que ocurrió una destrucción de cadenas productivas que se habían generado en la etapa de sustitución de importaciones (Cardero, 2001). Simultáneamente, se registró un incremento sin precedente del número de trabajadoras por cuenta propia (cuadro No. V-1), quienes realizan jornadas de diversa magnitud. Según la Encuesta Nacional de Empleo de 2000, el 22.5 % de las trabajadoras por su cuenta laboró menos de 15 horas durante la semana de referencia, el 29.2% de 15 a 34 horas, el 27.7% de 35 a 48 y el 20.6% más de 48 horas. Debido a la flexibilidad de horario, el trabajo autónomo es más compatible con las obligaciones domésticas que el asalariado, ya que la gran mayoría de las asalariadas realiza jornadas de más de 35 horas.

Las nuevas entrantes a la fuerza de trabajo como trabajadoras independientes son, en su gran mayoría, amas de casa antes dedicadas de manera exclusiva a los quehaceres del hogar y el cuidado de sus hijos. El incremento de la actividad económica de las esposas se revela

---

<sup>4</sup> Se denomina segregación de las ocupaciones a la distribución desigual de los distintos puestos de trabajo entre dos grupos de la sociedad considerados diferentes, en este caso los hombres y las mujeres. Hay tareas consideradas como propias de los hombres, otras en cambio son consideradas como adecuadas para las mujeres. Sólo una parte de las ocupaciones existentes son consideradas como neutras al género, es decir, que pueden ser desempeñadas indistintamente por hombres o por mujeres.

como el cambio más importante en el perfil de la mano de obra familiar, particularmente en el medio urbano (García y Oliveira, 2001).

También entre los varones, el empleo por cuenta propia aumentó a mayor velocidad que el asalariado. El autoempleo en la compraventa de mercancías y en diversos servicios (en especial la preparación de alimentos) ha sido la única opción de muchos hombres y mujeres para allegarse un ingreso.

Como resultado de la dinámica descrita en los párrafos anteriores, el 46% del incremento neto del empleo remunerado (asalariado y por cuenta propia) registrado entre 1990 y 2000 en el conjunto de las actividades no agropecuarias correspondió a mujeres. Dicho en otros términos, por cada 100 hombres que se incorporaron a la fuerza de trabajo remunerada ingresaron 85 mujeres, lo cual pone de manifiesto que el papel que desempeñan los hombres y las mujeres en la sociedad mexicana está cambiando aceleradamente. No obstante, la tasa global de actividad<sup>5</sup> de las mexicanas aun es baja en el contexto internacional; se sitúa por debajo de las tasas correspondientes al resto de los países que integran la OECD, con excepción de Turquía (OECD, 2001, p.39).

### ***Los trabajadores familiares sin pago***

La actividad de muchos trabajadores autónomos es apoyada mediante la colaboración de trabajadores familiares sin pago. Este contingente está mal representado en el censo de población debido a la dificultad para captarlo, ya que está integrado en buena medida por personas que trabajan en forma esporádica o discontinua, o laboran habitualmente pero lo hacen durante unas cuantas horas a la semana. La Encuesta Nacional de Empleo (ENE) cuenta con un cuestionario más detallado y con personal más capacitado para captar actividades que frecuentemente los mismos entrevistados no identifican como trabajo. De acuerdo con esta fuente, en el año 2000 había 33 trabajadores familiares sin pago por cada 100 trabajadores autónomos, de los cuales 17 eran hombres y 16 mujeres, lo que significa que dentro de este contingente había 98 mujeres por cada 100 hombres. Igual que ocurre en el caso del empleo asalariado, y particular del empleo autónomo, entre los trabajadores familiares no remunerados las mujeres laboran menos horas a la semana que los varones

---

<sup>5</sup> Tasa global de actividad = Población económicamente activa / población en edad laboral

debido a la gran cantidad de horas que dedican al trabajo doméstico (INEGI, 2001, pp. 77 y 127).

Entre los varones, la mayoría de los trabajadores familiares sin pago son viejos o muy jóvenes, y entre las mujeres hay una amplia representación de las que se encuentran en edades reproductivas. Ellos están concentrados principalmente en la agricultura y ellas en el comercio y las actividades agropecuarias. Es común que en el medio rural las mujeres se dediquen a la cría de aves y especies menores, además de ayudar en la labores de la parcela, recolectar agua y leña (Rendón, 2002).

## 2. Segregación del empleo por sexo

Las oportunidades de empleo para las mujeres se han ido diversificando paulatinamente a lo largo de las últimas seis décadas de crecimiento sostenido de la participación femenina en la fuerza de trabajo; no obstante, todavía se observa la concentración de mujeres en ciertas ramas y ocupaciones, mientras en otras su ausencia es casi total. Si bien, en el ámbito de la producción mercantil la división del trabajo entre hombres y mujeres es hoy mucho menos rígida que el pasado, sigue habiendo una importante segregación de los puestos de trabajo, como puede constatarse mediante las cifras del cuadro No. V-2.

Cuadro No. V-2  
Distribución de la población ocupada según sexo e índice de feminización, 2000

	Hombres	Mujeres*	Índice de Feminización
TOTAL	100.0%	100.0%	46
Actividades agropecuarias	21.6%	4.8%	10
Minería	0.6%	0.1%	10
Electricidad y agua	0.6%	0.2%	19
Construcción	11.5%	0.8%	3
Industrias manufactureras	19.8%	19.3%	45
Comercio	14.5%	22.8%	72
Transportes, correos y almacenamiento	5.9%	0.9%	7
Información en medios masivos	0.8%	1.1%	59
Servicios financieros y de seguros	0.7%	1.2%	75
Servicios inmobiliarios y alquiler de inmuebles	0.4%	0.5%	56
Servicios profesionales	1.9%	2.2%	52
Servicios de apoyo a los negocios	1.8%	1.8%	43
Servicios educativos	3.4%	10.7%	145
Servicios de salud y de asistencia social	1.6%	6.3%	177
Servicios de esparcimiento y culturales	0.9%	0.6%	30
Servicios de hoteles y restaurantes	3.4%	7.5%	100
Otros servicios excepto gobierno	6.5%	14.7%	103

Actividades de gobierno	4.2%	4.6%	50
* Número de mujeres por cada 100 hombres			
Fuente: INEGI, Cálculos propios a partir de Censo de población de 2000			

De acuerdo con el resultado de múltiples estudios referidos a distintos países, la segregación ocupacional basada en el sexo de los individuos ha tenido un impacto negativo sobre las mujeres al limitar sus oportunidades ocupacionales, sus ingresos y la valoración de su trabajo. Pero, por otra parte, se ha constatado que dicha segregación ha propiciado que la notable expansión del sector de los servicios se traduzca en oportunidades crecientes de empleo para las mujeres (por ejemplo: Rubery, 1993; Rubery y Fagan, 1995; Melkas y Anker, 1998).

También se ha constatado que a lo largo del tiempo, el nivel de segregación tiende a reducirse, que el cambio suele ser lento y no necesariamente es continuo (por ejemplo: Fields y Wolf, 1991; Hakim, 1994; Semyonov y Jones 1999; Rendón 2000).

Para saber si la segregación ha cambiado en el tiempo, o para realizar comparaciones entre países o regiones, se necesita una suerte de medida sumaria que permita tener una idea de la magnitud de la segregación. Aquí se presenta un cálculo del nivel de segregación por ramas de actividad en 1990 y 2000, utilizando el índice de Karmel-MacLachlan. Entre los diversos índices propuestos en la literatura sobre el tema, se eligió este indicador por ser el más adecuado para medir variaciones en el tiempo (Rendón y Salas, 2000 a). Este índice<sup>6</sup>, que en lo sucesivo se denominará KM, permite identificar el efecto que sobre la segregación tienen sus diversos determinantes. El cálculo se realizó a partir de la información sobre población ocupada por rama y sexo de los censos de población y la clasificación utilizada es la que aparece en el cuadro No. V-2, que corresponde a la Clasificación de Actividades de América del Norte, adoptada por INEGI para procesar el censo de 2000. El KM puede fluctuar entre 0 y 50.

---

<sup>6</sup> El índice propuesto por Karmel y MacLachlan se denota por KM y está definido como 
$$KM = \frac{1}{T} \sum_i |m_i - a(h_i + m_i)|$$
 donde T representa el empleo total y a es la proporción del empleo femenino dentro del empleo total;  $h_i = H_i/H$  la proporción de hombres que tienen la ocupación i, y de manera análoga,  $m_i = M_i/M$  la proporción de mujeres en la ocupación i. Sobre la forma técnica para descomponer el KM, véase Karmel y MacLachlan, 1988.

Cuadro No. V-3  
Índice de Segregación de Karmel-MacLachlan

Año	Índice (KM)
1990	13.74
2000	14.45
Cambio 1990-2000	
Absoluto	0.71
Relativo	5.2%

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos de población de 1990 y 2000.

En la última década del siglo XX, el KM registró un leve incremento. Veamos cual fue la causa del aumento.

En el cuadro No. V-4 se desglosa el cambio experimentado por el KM de acuerdo a la contribución de cada uno de sus determinantes.

Cuadro 4  
Descomposición del cambio del índice 1990-2000

Efecto mixto		1.65
Rama	-0.63	
Sexo	2.90	
Rama-sexo	-0.62	
Efecto composición		-0.94
Cambio Total		0.71

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos de población de 1990 y 2000.

El efecto mixto mide el cambio en el índice debido a modificaciones en la estructura del empleo por ramas de actividad y en la proporción relativa de hombres y mujeres en la fuerza de trabajo total, manteniendo constante la participación relativa de cada sexo en las distintas ramas de actividad.

El llamado efecto composición mide el cambio en el índice debido a modificaciones en la participación relativa de hombres y mujeres en las distintas ramas de actividad, manteniendo constantes la estructura sectorial y la proporción relativa de hombres y mujeres en la fuerza de trabajo total.

A su vez el efecto mixto se descompone en los siguientes efectos: el cambio atribuible a modificaciones en la estructura del empleo por ramas, manteniendo constante la composición por sexo de la fuerza de trabajo total (efecto rama); el cambio debido a modificaciones en la proporción de hombres y mujeres en la fuerza de trabajo total, manteniendo constante la estructura por rama (efecto sexo), y un residuo que se atribuye a la combinación de los dos anteriores (efecto rama-sexo)<sup>7</sup> (Karmel y MacLachlan, 1988, p. 190).

Las mujeres que ingresaron a la fuerza de trabajo entre 1990 y 2000 se concentraron en ramas feminizadas, por lo cual el efecto sexo fue positivo y de magnitud suficiente para contrarrestar el descenso de la segregación propiciado por el cambio en la estructura sectorial del empleo hacia actividades relativamente neutras al género (efecto rama), con lo cual el efecto mixto resultó positivo. Este efecto a su vez contrarrestó la disminución de la segregación que ocurrió al interior de distintas ramas.(efecto composición). En períodos previos (1930-1970) y 1979-1990) también había ocurrido un aumento en el nivel de segregación debido a la misma causa: un efecto sexo de signo positivo y de magnitud considerable. Pero en esos períodos el efecto rama o el efecto composición también favorecieron la segregación (Rendón, 2000).

Dadas las tendencias a la predominancia de ramas neutras al género, es muy probable que en un futuro cercano la segregación empiece a disminuir.

### **3. Diferencias de ingreso por sexo**

Los estudios donde se comparan los ingresos del trabajo entre los sexos en el México contemporáneo reportan que las mujeres ganan en promedio menos que los hombres (por ejemplo: Garro y Rodríguez, 1995; Parker, 1995; ; Brown, et. al., 1999; Pagán y Ullibarri, 2000; Salas y Rendón, 2000 a;). Puesto que estos estudios se basan en la ENE o en la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU), la magnitud de la diferencia varía dependiendo de la cobertura geográfica, del año o período estudiado y de la población considerada (asalariada, población ocupada total o trabajadores autónomos). También se ha comprobado que, como ocurre en otros países, al eliminarse el efecto de la distinta amplitud

---

<sup>7</sup> Recordemos que este residuo es sólo un término que permite igualar la suma de los efectos parciales con el cambio que experimentó el índice en los dos períodos considerados.

de la jornada de trabajo la diferencia salarial entre los sexos se abate, pero no desaparece (Parker, 1995; Rendón y Salas 2000 a). Queda, entonces, una parte por explicar.

En apego a los postulados de la teoría neoclásica, algunos autores insisten en atribuir la brecha salarial entre los sexos a diferencias en la calificación para el trabajo, o en su defecto, a un gusto por la discriminación hacia las mujeres por parte de los empleadores. Mediante el uso de modelos matemáticos se dan a la tarea de estimar qué parte de la diferencia salarial se explica por la diferente calificación (medida en términos de escolaridad y edad) y qué parte sería atribuible a la discriminación (Parker, 1995; Brown, et. al., 1999; Pagán y Ullibarri, 2000). Como entre los asalariados la escolaridad promedio de las mujeres es ligeramente más alta que la de los varones, la discriminación resulta principalmente atribuible -por definición- a la discriminación ejercida por los empleadores. La debilidad de este planteamiento es particularmente obvia cuando se incluye en el modelo a los trabajadores autónomos, ya que los resultados son semejantes (Parker, 1995; Pagán y Ullibarri, 2000). Debido a que en este caso no existe empleador, sino que son los trabajadores quienes optan por una u otra ocupación, la inferioridad de los ingresos de las mujeres resulta atribuida de hecho a una “autodiscriminación”.

Otros autores insisten en la existencia de un fuerte vínculo entre la brecha de las remuneraciones por sexo y la segregación de los puestos de trabajo (Garro y Rodríguez, 1995; Rendón y Salas 2000 a), entendida la segregación como un producto de la cultura social y no de las decisiones individuales.

El cuadro No. V-5, que se refiere al salario medio por sexo en las áreas más urbanizadas, muestra que en efecto, una parte significativa de la distancia que separa al salario mensual femenino del masculino se debe a que las mujeres realizan jornadas menos largas que los varones<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup> Hacia finales del siglo XX, la jornada media masculina en el empleo asalariado era de 46.5 horas semanales, y la femenina de 40.5 horas (INEGI, 2001, p.77).



Cuadro No. V-5  
Áreas más urbanizadas. Salario medio mensual y salario medio por hora, 1991, 1997 y 2000  
(pesos de 1994)

	1991	1997	2000
Salario medio mensual (SMM):			
Hombres	1,244	1,063	1,232
Mujeres	940	816	964
% SMMmujeres/SMMhombres	76%	77%	78%
% mujeres asalariadas/población asalariada	36%	37%	39%
Salario medio por hora (SMH):			
Hombres	5.75	5.22	6.43
Mujeres	4.96	4.73	5.84
% SMHmujeres/SMHhombres	86%	91%	91%
% horas trabajadas por mujeres/ total horas trabajadas	33%	33%	36%

Fuente: Elaboración propia a partir de: INEGI, Encuesta Nacional de Empleo 1991, 1997 y 2000 (bases de datos)

La diferencia entre el salario medio que perciben los mexicanos y las mexicanas por una hora de trabajo en actividades no agropecuarias es relativamente reducida en el contexto mundial. Es mucho menor que la observada (en fechas cercanas a las reportadas en el cuadro No. V-5) en países como Estados Unidos, Reino Unido, Suiza y Francia, y semejante a la correspondiente a los países nórdicos (Blau, Ferber y Winkler, 1998, p. 383). La diferencia con esos países estriba en el poder adquisitivo de los salarios.

Otra coincidencia con lo observado a escala internacional es que la diferencia salarial entre los sexos tiende a disminuir paulatinamente.

Si bien es deseable que hombres y mujeres ganen lo mismo, es importante analizar cuál es el origen de la convergencia en nuestro país. A pesar de que entre 1991 y 1997 disminuyó la jornada relativa de las mujeres, la brecha entre las retribuciones mensuales se redujo levemente debido a una mejoría del salario relativo de las mujeres por hora trabajada. Pero, dicha mejoría se debió a que el deterioro de la retribución media ocurrida a raíz de la crisis de 1995 fue mayor en el caso de los hombres que en de las mujeres. Las actividades donde la caída salarial fue mayor (fabricación de productos metálicos básicos y de productos derivados de la madera y el cuero) se caracterizan por la predominancia de fuerza de trabajo masculina, mientras que en los servicios donde se concentra la fuerza de trabajo femenina, la caída de los salarios fue de las menores, como lo demuestran Carlos Salas y

Eduardo Zepeda en el capítulo No. II sobre “Empleo y salarios en el México contemporáneo”.

La reducción de la brecha del salario mensual ocurrida entre 1997 y 2000 tuvo su origen en un incremento de la jornada femenina, pues el salario relativo por hora trabajada permaneció constante, aunque en este período hubo cierta recuperación del poder adquisitivo de los ingresos de los trabajadores. Dicha mejoría fue de magnitud semejante entre los sexos.

Si se toma al total de trabajadores de las áreas más urbanizadas, el salario medio por hora de los hombres supera en 9% al de las mujeres. Pero al comparar las diferencias por sector, sólo en los servicios (excluidos los financieros), donde se concentra la mayoría de las mujeres asalariadas, la brecha es semejante a la del agregado; mientras que en el comercio, la industria de transformación y especialmente en los servicios financieros, la diferencia a favor de los hombres es mayor. En el agregado, tal diferencia resulta parcialmente compensada por una brecha favorable a las mujeres en los transportes y en la construcción. En estos dos sectores la superioridad del ingreso femenino se debe a que las mujeres están concentradas en puestos administrativos cuyos salarios son, en general, más altos que los que obtienen los conductores de vehículos y rebasan con creces a las remuneraciones de los obreros de la construcción. Se trata de un fenómeno de segregación horizontal, donde las mujeres están en ocupaciones mejor retribuidas y para las que se requiere de mayor escolaridad. En cambio, el hecho de que los hombres ganen en promedio un tercio más que las mujeres en el sector financiero parecería estar reflejando la existencia de segregación vertical, o sea de una barrera que limita el acceso de las mujeres a los puestos de mayor jerarquía y salarios más altos (cuadro No. V-6).

Cuando se toma en cuenta al conjunto del país, es decir, si se incorpora a las áreas menos urbanizadas (localidades menores de 100 mil habitantes), la diferencia del ingreso medio entre los sexos desaparece e incluso la mediana es ligeramente más alta entre las mujeres. Este cambio se debe a la influencia del sector agropecuario, cuyo salario medio es extraordinariamente bajo (segundo bloque del cuadro No. V-6). Como se vio en la sección 2 de este capítulo, en ese sector los varones están ampliamente representados, mientras que las jornaleras del campo representan una fracción menor de la población asalariada

femenina. También ocurre que en la agricultura, el salario medio femenino supera al masculino, lo cual se explica por el hecho de que las mujeres se concentran en cultivos y regiones de salarios relativamente altos en el contexto de ese sector (Barrón, 1997).

Aparte de la influencia del sector agropecuario, la comparación de los datos correspondientes a las áreas más urbanizadas y los totales nacionales deja ver la existencia de diferencias salariales según nivel de urbanización.

Otro hecho observable en el cuadro No. V-6 es que la diferencia de salarios entre sectores es mucho mayor que la que existe entre los sexos. Algo similar ocurre cuando se clasifica a los asalariados según grupos de ocupación. De todas estas observaciones se infiere que las distintas retribuciones por sexo se explican por la distribución desigual de los hombres y las mujeres entre las diversas ramas y ocupaciones.

Cuadro No. V-6  
Salario medio y mediano por hora por sector de actividad, según sexo, 2000  
(precios de 1994)

	<u>Áreas más urbanizadas</u>					
	Salario medio			Mediana		
	Hombres (1)	Mujeres (2)	(2)/(1)	Hombres (1)	Mujeres (2)	(2)/(1)
Total	6.43	5.84	90.8%	4.18	4.01	95.9%
Agropecuario	*	*		*	*	
Transformación	5.95	4.60	77.3%	4.05	3.48	85.9%
Construcción	4.58	5.94	129.6%	3.52	3.92	111.1%
Comercio	4.73	4.06	85.9%	3.48	3.04	87.2%
Transporte	7.17	7.44	103.6%	4.90	5.47	111.6%
Servicios financieros	13.21	8.86	67.0%	8.10	6.53	80.6%
Otros servicios	7.67	6.85	89.2%	4.86	5.09	104.8%
	<u>Total Nacional</u>					
	Salario medio			Mediana		
	Hombres (1)	Mujeres (2)	(2)/(1)	Hombres (1)	Mujeres (2)	(2)/(1)
Total Nacional	5.25	5.23	99.6%	3.42	3.48	101.9%
Agropecuario	2.29	2.49	108.7%	1.96	2.14	109.1%
Transformación	5.26	4.00	76.0%	3.79	3.13	82.8%
Construcción	3.69	5.67	153.7%	3.01	3.90	129.8%
Comercio	4.23	3.52	83.3%	3.13	2.61	83.3%
Transporte	6.17	6.76	109.5%	4.37	4.97	113.6%
Servicios financieros	12.47	8.38	67.2%	7.83	6.25	79.7%
Otros servicios	7.09	6.23	87.8%	4.55	4.53	99.6%

\* No significativo debido al tamaño de la muestra

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Empleo 2000 (base de datos)

Una conclusión más que se desprende del cuadro No. V-6, al comparar los valores medianos con los medios, es que la superioridad de los salarios masculinos sobre los femeninos se da principalmente entre los trabajadores que perciben salarios relativamente altos, lo que sugiere la existencia generalizada de segregación vertical; es decir, los puestos de mayor jerarquía son ocupados casi siempre por hombres.

Tomando en cuenta que una fracción significativa de la población económicamente activa remunerada realiza su actividad en forma independiente y que esta forma de inserción laboral está cobrando importancia creciente entre hombres y mujeres, es conveniente comparar el nivel de ingreso medio que obtienen unos y otras por sector, así como contrastar estos ingresos con los que obtienen los trabajadores asalariados. Es importante señalar que la gama de opciones para el ejercicio del trabajo independiente es bastante limitada, como lo muestra el hecho de que los trabajadores por cuenta propia se encuentran muy concentrados en determinadas actividades. De acuerdo con el censo de población de 2000, el 34% de los hombres que trabajan por cuenta propia se encuentra en el sector agropecuario, 20% en el comercio y 20% más en diversos servicios entre los que destacan la preparación de alimentos, los servicios personales y los de reparación; mientras que las trabajadoras independientes se concentran principalmente en el comercio (45%), los servicios (32%) con una fuerte predominancia de la preparación de alimentos y los servicios personales y un 15% en la industria de transformación.

Las cifras de cuadro No. V-7 revelan varios hechos a resaltar respecto al nivel de retribución de estos trabajadores.

Cuadro No. V-7

Ingreso medio y mediano por hora de los trabajadores por cuenta propia por sector de actividad, según sexo, 2000

(precios de 1994)

	<u>Áreas más urbanizadas</u>					
	Ingreso medio			Mediana		
	Hombres (1)	Mujeres (2)	(2)/(1)	Hombres (1)	Mujeres (2)	(2)/(1)
Total	6.32	5.35	84.7%	4.05	3.13	77.4%
Agropecuario	*	*		*	*	
Transformación	5.05	4.25	84.3%	3.92	3.13	80.0%
Construcción	4.53	*		3.92	*	
Comercio	6.28	4.98	79.2%	3.66	3.13	85.6%
Transporte	6.36	*		4.70	*	
Servicios financieros	21.30	*		12.14	*	
Otros servicios	7.21	6.37	88.2%	4.48	3.13	70.0%
	<u>Total Nacional</u>					
	Ingreso medio			Mediana		
	Hombres (1)	Mujeres (2)	(2)/(1)	Hombres (1)	Mujeres (2)	(2)/(1)
Agropecuario	6.14	4.88	79.5%	3.98	2.35	59.0%
transformación	1.62	*		0.76	*	
Construcción	3.84	2.86	74.6%	2.94	1.75	59.7%
Comercio	4.02	*		3.52	*	
Transporte	5.53	4.13	74.6%	3.13	2.60	83.1%
Servicios financieros	6.24	*		4.57	*	
Otros servicios	22.13	*		13.32	*	
	6.24	5.01	80.3%	3.92	2.73	69.7%

\* No significativo debido al tamaño de la muestra

\*\* El ingreso medio y mediano de los hombres para el conjunto de los sectores no incluye al sector agropecuario

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Empleo 2000 (base de datos)

- Entre los trabajadores independientes de las áreas más urbanizadas la brecha de los ingresos entre los sexos es mayor que entre los asalariados (cuadros No. V-6 y V-7).
- Al incorporar a las áreas menos urbanizadas, la brecha a favor de los varones se acrecienta debido a que en esas localidades el ingreso medio (o mediano) de las mujeres que realizan actividades de transformación (elaboración de tortillas, prendas de vestir y artesanías diversas, etc) es sumamente bajo, se sitúa apenas por encima del salario medio (o mediano) que perciben las jornaleras del campo.
- Los productores agrícolas (en su inmensa mayoría varones) obtienen en promedio un ingreso monetario extraordinariamente bajo, lo cual ilustra el escaso poder de compra de este sector social. Pero tal ingreso no da cuenta cabal del producto que

obtienen estas personas por su trabajo ya que no incluye la parte destinada al autoconsumo, parte que sí es considerada en las cuentas nacionales y en los ingresos que reporta la encuesta de ingreso-gasto de las familias.

- d) Una gran parte de las trabajadoras por cuenta propia del país percibe ingresos insignificantes, la mitad de ellas obtiene por cada hora de trabajo un monto cuando mucho equivalente al 48% del ingreso medio. En el caso de los hombres la incidencia de los ingresos extraordinariamente bajos es menor. De acuerdo con la información que proporciona la Encuesta Nacional sobre Micronegocios (ENAMIN), la explicación principal de que las mujeres obtengan por su trabajo independiente una retribución inferior que los varones está en el acceso diferenciado a recursos productivos. El capital invertido en los negocios propiedad de mujeres es, en general, mucho menor que el invertido en aquellos negocios que tienen como propietario a un hombre<sup>9</sup>. En muchos casos, el equipamiento de los negocios unipersonales de mujeres consiste en unos cuantos enseres para tejer o bordar o en algunos utensilios para preparar comida. Si a esto se añade el hecho de que muchas trabajadoras autónomas sólo pueden dedicar tiempo parcial a su actividad remunerada debido a sus obligaciones domésticas, la desigualdad del ingreso mensual por sexo se vuelve muy significativa.
- e) El ingreso máximo que obtiene por hora trabajada la mitad de los hombres que realizan actividades por su cuenta es muy cercano o superior al que perciben los asalariados en el sector correspondiente, con excepción de la industria de transformación y los servicios no financieros en las áreas menos urbanizadas. En cambio, el ingreso máximo que percibe la mitad de las mujeres que laboran por cuenta propia en el comercio es igual al salario correspondiente, pero en la industria y los servicios las trabajadoras independientes están en gran desventaja respecto a las asalariadas sobre todo en las áreas menos urbanizadas.
- f) El comercio es la actividad de más “fácil entrada” para el ejercicio de una actividad independiente, como lo revelan las altas tasa de crecimiento que ha registrado el empleo no asalariado en ese sector durante las últimas décadas (Rendón y Salas,

2000). Para tener una idea acerca de la situación del comerciante más común respecto a la mayoría de los asalariados, podemos comparar el ingreso mediano de las personas que se dedican a la compraventa de mercancías, con los salarios medianos de los distintos sectores. De esta comparación se puede concluir que, en términos de retribución monetaria, el comercio en pequeño es una mejor opción que el empleo asalariado únicamente si se es jornalero agrícola, empleado en un establecimiento comercial o albañil.

#### **4. La jefatura del hogar según sexo**

El cambio en las pautas matrimoniales ha propiciado cierto aumento en la proporción de hogares encabezados por mujeres (López, 2000), pero sobre todo ha provocado un cambio en las características de la jefatura femenina. Igual que en el pasado, dicha jefatura está asociada a la ausencia de un hombre adulto, pero las causas están cambiando. La separación o el divorcio en el medio urbano y la emigración del marido en el medio rural están sustituyendo a la viudez como causa principal de que las mujeres asuman la jefatura de sus hogares<sup>10</sup>; además en las ciudades es cada vez más usual encontrar mujeres solteras con hijos. Esto ha implicado un proceso de rejuvenecimiento y un cambio en la condición de actividad de las jefas de familia. La proporción de jefas económicamente activas está aumentando. De acuerdo con los resultados de la Encuesta Nacional de Trabajo, Aportaciones y Uso del Tiempo de 1996 (ENTRAU-96)<sup>11</sup>, en que se basan los datos estadísticos que se presentan en esta sección, las jefas de familia que participan en el trabajo remunerado representan el 18.5% de la población económicamente activa remunerada (trabajadoras asalariadas y autónomas) del país.

Tomando en cuenta que la jornada laboral de los hombres es mayor que la de las mujeres y que los diversos estudios donde se comparan los salarios medios según sexo reportan

---

<sup>9</sup> En el momento de iniciar una actividad independiente, los varones cuentan con ahorros, con el ingreso proveniente de una indemnización con más frecuencia que las mujeres.

<sup>10</sup> Entre 1990 y 2000, en las localidades rurales la mayor tasa de crecimiento de la jefatura femenina se localiza en el grupo de 25 a 34 años. En las localidades urbanas la tasa más alta se aprecia en el grupo de edad de 35 a 44 años, seguida de la correspondiente a los grupos de menos de 20 y de más de 65 años. (López, 2000, p. 34). En coincidencia con el grupo de mayor crecimiento de la jefatura femenina, la edad media a la disolución de la primera unión conyugal es de poco más de 36 años (INEGI, 2000, p. 274).

<sup>11</sup> La ENTRAU consiste en un módulo que se incorpora a la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH), en el cual se capta información sobre el tiempo que dedican las personas de 8 y más años a

diferencias a favor del sexo masculino, sería de esperarse que las jefas de familia ganaran en promedio menos que los jefes. Paradójicamente no resultó así. El ingreso medio mensual de ambos grupos es muy semejante, con una diferencia insignificante a favor de las mujeres, a pesar de que en tres de los seis estratos de ingreso existe una diferencia significativa de signo contrario. (cuadro No. V-8).

Cuadro No. V-8  
Ingreso relativo de las jefas respecto a los  
ingresos de los jefes por estrato de ingreso

Estratos de ingreso	YF/YM
Total	101%
Hasta un SM	98%
1.1 a 2 SM	84%
2.1 a 4 SM	80%
4.1 a 6 SM	102%
6 a 9 SM	98%
más de 9 SM	85%

YM/YH= ingreso medio de las mujeres como  
proporción del ingreso medio de los hombres

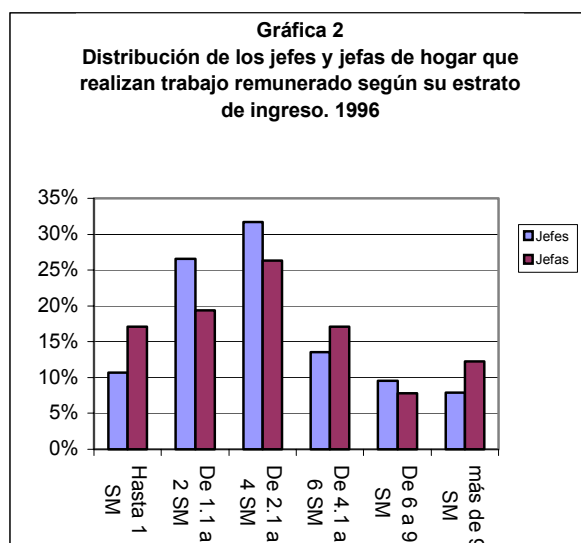
Fuente. Elaboración propia a partir de la base de  
datos de la ENTRAU-96.

Tal semejanza se debe a que la distribución por estratos de ingreso de unas y otros es muy diferente. Si bien la proporción de personas que perciben cuando mucho de un salario mínimo es más alta entre las jefas que entre los jefes, ellas también están mejor representadas en los estratos de ingreso medio bajo y alto (de 4.1 a 6 y de más de 9 salarios mínimos). En cambio los jefes están más concentrados en los estratos de entre 1.1 y 4 salarios mínimos (gráfica No. V-2). Esto estaría indicando que una parte importante de las jefas de familia que tienen un empleo remunerado desempeñan ocupaciones de salarios por hora relativamente altos, como sería el caso de las profesoras de diversos niveles de educación y de muchas empleadas de oficina.

---

las actividades económicas (domésticas y extradomésticas) y a las actividades no económicas (estudio, deportes, etc.), sobre los ingresos que perciben esas personas y las aportaciones que hacen al hogar.





Otro hallazgo interesante es que la magnitud y el sentido de la diferencia entre el ingreso medio de las jefas y los jefes varía entre las distintas edades. En los grupos de edad de 20 a 29 y de 50 a 59 años, dichos ingresos se asemejan, en el de 40 a 49 años el ingreso medio de las mujeres supera en 20% al de los hombres, mientras que entre los 30 y 39 años y sobre todo después de los sesenta las jefas ganan menos que los jefes (cuadro No. V-9). Estas discrepancias guardan relación con la magnitud de la carga doméstica que enfrentan las jefas a las distintas edades y con las oportunidades que encuentran en el mercado de trabajo, las cuales también cambian con la edad.

Cuadro No. V-9

Ingreso mensual promedio de los jefes de hogar por sexo y grupos de edad (pesos de 1996)

	Hombres (1)	Mujeres (2)	(2)/(1)
TOTAL	1,904	1,922	101%
15 a 19	NS	NS	
20 a 29	1,718	1,776	103%
30 a 39	1,908	1,633	86%
40 a 49	2,203	2,645	120%
50 a 59	1,779	1,798	101%
60 y más	1,736	715	41%

NS = No significativo

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos de I a ENTRAU-96.

La caída del ingreso medio femenino al pasar del grupo de edad de 20 a 29 años al de 30 a 39 años se explica por un aumento del peso relativo de las ocupaciones a tiempo parcial (que pasa del 46 al 52%) atribuible a un incremento significativo de las horas semanales dedicadas a la crianza de los hijos y los quehaceres del hogar<sup>12</sup>.

El hecho de que entre los 40 y los 49 años el ingreso femenino rebasa al masculino se debe a que la proporción de personas que obtienen ingresos medios y altos es mucho mayor entre las jefas (56%) que entre los jefes (36%), además de que en la mayoría de los estratos el ingreso medio femenino supera al masculino<sup>13</sup>. Es precisamente en este grupo de edad donde se concentra la mayor parte de las jefas de familia que desempeñan una ocupación remunerada, seguido del grupo de 50 a 59 años. Pero en este último grupo, el ingreso medio femenino está por abajo del masculino en todos los estratos de ingreso y hay una fuerte concentración (de 42%) en el estrato de subsistencia (de 2.1 a 4 salarios mínimos).

Si bien la proporción de jefas con ocupaciones a tiempo parcial es mayor en este grupo que en el de 40 a 49 años, la diferencia (de 7%) no es suficiente para explicar la caída del ingreso relativo de las jefas al pasar de uno a otro grupo de edad. La discrepancia estaría reflejando que las mujeres que en 1996 tenían entre 40 y 49 años lograron una inserción laboral más favorable que las que nacieron diez años antes<sup>14</sup>.

En el grupo de 60 y más años, el bajo ingreso relativo de las mujeres se explica principalmente por el enorme peso que entre ellas tienen las ocupaciones de tiempo parcial, mientras que la mayoría de los jefes varones de esa edad que permanecen en la fuerza de trabajo desempeñan jornadas de tiempo completo.

Existe la idea muy difundida de que los hogares encabezados por mujeres son, en general, más pobres que los encabezados por varones. Sin embargo, no hay evidencias contundentes al respecto (UNIFEM, 2000). En México, según los resultados de la ENTRAU-96, el

---

<sup>12</sup> En el grupo de edad de 30 a 39 años, la tasa femenina de participación en actividades domésticas y la jornada doméstica alcanzan su nivel máximo (Rendón, 2002).

<sup>13</sup> La excepción está en los estratos de 6 a 9 y de más de 9 salarios mínimos, lo que podría interpretarse como un indicio de que efectivamente existe un “techo de cristal”, es decir, una barrera cultural “invisible” que limita las posibilidades de que las mujeres accedan a los puestos de dirección de mayor jerarquía.

<sup>14</sup> Las que tenían entre 50 y 59 años en 1996 nacieron entre 1937 y 1946. Suponiendo que se incorporaron a la fuerza de trabajo al cumplir la edad legalmente permitida, lo habrían hecho entre 1953 y 1962. Bajo en mismo supuesto, las del otro grupo debieron incorporarse a la ámbito laboral entre 1963 y 1972. En ese lapso hubo una importante expansión del sistema educativo, a la vez que las oportunidades de empleo se diversificaron sobre todo en área de los servicios.

ingreso medio de los hogares comandados por mujeres es inferior en 7% al ingreso medio de los hogares con jefe varón, pero el ingreso per cápita de los primeros supera en 25% al de los segundos, debido a que estos últimos tienen en promedio un número mayor de miembros<sup>15</sup>.

Es importante resaltar que, con independencia del sexo del jefe, la mayoría de las familias mexicanas dispone de ingresos sumamente bajos. Aproximadamente un 40% de ellas percibe ingresos de infrasubsistencia (de hasta dos salarios mínimos) y otro 30% ingresos de subsistencia (entre 2.1 y 4 salarios mínimos) (cuadro No. V-10).

Un indicador contundente de la pérdida de importancia del modelo de familia con un único proveedor de sustento a partir de los años ochenta es el aumento sistemático del número de preceptores de ingreso por hogar<sup>16</sup>, y la concomitante disminución del porcentaje de hogares con un preceptor exclusivo. Tal reducción se observa tanto en los hogares de jefatura masculina como femenina, en los extensos como en los nucleares, y ha sido mayor entre las familias con ingresos de infrasubsistencia, que en el resto de las familias (García y de Oliveira, 2001).

Cuadro No. V-10

Distribución porcentual de los hogares por estrato de ingreso familiar mensual según número de preceptores de ingreso, 1996

Estratos de ingreso	Número de preceptores de ingreso del hogar				
	Total	Uno	dos	Tres	cuatro o más
Total	100%	100%	100%	100%	100%
Hasta 2 SM (Infrasubsistencia)*	39%	54%	22%	12%	5%
De 2.1 a 4 SM (Subsistencia)*	31%	27%	40%	39%	8%
De 4.1 a 6 SM (Medio bajo)*	14%	10%	15%	26%	32%
6.1 a 9 SM (Medio alto)*	9%	4%	14%	11%	37%
Más de 9 SM (Alto)*	8%	5%	9%	12%	18%

SM = salarios mínimos

\* De acuerdo al poder adquisitivo del ingreso respecto de la canasta de satisfactores básicos

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos de la ENTRAU-96.

<sup>15</sup> Un estudio realizado con base en los resultados de la ENIGH-94 apunta en el mismo sentido (INEGI, 1999, pp. 49-50).

La ENTRAU confirma que una alta proporción de las familias que rebasan los niveles de infrasubsistencia y subsistencia cuentan con varios preceptores. Si bien existen hogares con un solo preceptor que tienen ingresos altos y familias con varios preceptores con niveles muy bajo de ingreso, hay una clara relación entre nivel de ingreso y número de preceptores.

---

<sup>16</sup> El número de preceptores de ingreso por hogar aumentó de 1.53 en 1977 a 1.79 en 1998 (Cortés, 2000) y a 1.92 en 2000. (ENIGH, 2000).

## Bibliografía:

- Barrón, Ma. Antonieta. (1997), **Empleo en la agricultura de exportación**, México: Juan Pablos-UNAM
- Blau, Francine, Marianne A. Ferber y Anne E. Winkler (1998) **The Economics of Men, Women and Work**, Tercera edición, Nueva York : Prentice Hall.
- Brown, Cynthia, et. al. (1999), “Occupational Attainment and Gender Earnings Differentials in Mexico”, **Industrial and Labor Relations Review**, Vol. 53, núm. 1, pp. 123-136.
- Cardero, María Elena. (2001), “The external relationship of the Mexican economy with the United States, and its implications beyond trade” en Puchet y Punzo (editores), **Mexico Beyond NAFTA. Perspectives for the European debate**, Londres y Nueva York: Routledge.
- Consejo Nacional de Población (CONAPO). (1997, 1999 y 2000), **La situación demográfica de México**, México: Consejo Nacional de Población.
- Cortés, Fernando, “Crisis, miembros del hogar e ingresos”, **Demos. Carta demográfica de México**, 2000, pp. 35-36.
- Fields, Judith y Edward N. Wolff. (1991), “The Decline of Sex Segregation and the Wage Gap, 1970-1980,” **The Journal of Human Resources**, 26(4), pp. 608-622.
- García Brígida y Orlandina de Oliveira. (2001), “Cambios socioeconómicos y división del trabajo en las familias mexicanas”, **Investigación Económica**, núm. 236, abril-junio, pp.137-162.
- Garro, Nora y Eduardo Rodríguez. (1995), “Discriminación salarial y segregación ocupacional. La mujer asalariada en México, 1987-1993”, **Análisis Económico** Vol. XII (27), Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, pp. 105-126.
- Hakim, Catherine (1994) “A century of change in occupational segregation. 1891-1991”, **Journal of Historical Sociology**, 7(4), Diciembre, pp. 435-454.
- INEGI. (1999), **Los hogares con jefatura femenina**, Aguascalientes: INEGI.
- INEGI. (2000), **Mujeres y hombres en México**, Aguascalientes: INEGI.
- INEGI. (2001), **Estadísticas de Trabajo Doméstico y Extradoméstico en México 1995-1999**, Aguascalientes: INEGI.
- Karmel, T y Maclachlan, M (1988) “Occupational Sex Segregation –Increasing or Decreasing?”, **The Economic Record**, Septiembre, pp 187-195
- Karmel, T y Maclachlan, M (1988) “Occupational Sex Segregation –Increasing or Decreasing?”, **The Economic Record**, Septiembre, pp 187-195.
- López B., María de la Paz. (2000), “Crisis, miembros del hogar e ingresos”, **Demos. Carta Demográfica de México** 13, pp. 33-34.
- Melkas, Helinä y Richard Anker. (1998), **Gender equality and occupational segregation in Nordic countries**, Ginebra: OIT.
- OECD. (2001), **OECD Historical Statistics 1970-1999**, París: OECD.

Pagán, José A. y Miren Ullibarri. (2000), "Group Heterogeneity and the Gender Earnings Gap in Mexico", **Economía Mexicana** Vol. IX, núm. 1, CIDE, pp.23-40.

Parker, Susan. (1995), "Niveles salariales de hombres y mujeres: diferencias por ocupación en las áreas urbanas de México". Ponencia presentada en la V Reunión Nacional de Investigación Demográfica en México, SOMEDE

Pedrero, Mercedes, et. al. (1997), **Segregación ocupacional por género en México**, México: Centro de Investigaciones multidisciplinarias UNAM.

Rendón, Teresa. (2002), "La división sexual del trabajo en el México contemporáneo" en Brígida García (coord.), **Población y Sociedad al inicio del Siglo XXI**, México: El Colegio de México, pp. 319-374.

Rendón, Teresa. (2000), **Trabajo de hombres y trabajo de mujeres en México durante el siglo XX**, Tesis de doctorado, México: División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía, UNAM.

Rendón Teresa y Carlos Salas. (2000 a). **Segregación y diferencias salariales por género. Hipótesis y evaluación empírica. Informe final**, México: Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

Rendón, Teresa y Carlos Salas. (2000 b), "La evolución del empleo" en Arturo Alcalde, et. al., **Trabajo y trabajadores en el México contemporáneo**, México: Miguel Ángel Porrúa, pp. 25-91.

Rubery, Jill (ed.) (1993), **Las mujeres y la recesión**, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Rubery, Jill; Fagan, Collette. (1993). "Occupational segregation of women and men in the European Community", in **Social Europe** (Luxembourg), Supplement No. 3.

Semyonov, Moshe y Grank Jones (1999) "Dimensions of Gender Occupational Differentiation in Segregation and Inequality: A Cross-National Analysis", **Social Indicators Research**, Vol. 46, pp. 225-247.

## **Caipitulo IV: Trabajo, Formalidad, Escolaridad y Capacitación**

Ignacio Llamas Huitrón y Nora Garro Bordonaro<sup>1</sup>

En este capítulo se analiza el mercado laboral urbano dividido en dos sectores, uno formal y otro informal. Se estima el “premio”, rendimiento o diferencial de ingresos de los trabajadores ocupados en el sector formal en relación con los del sector informal, así como el premio a la escolaridad y a la capacitación en el último empleo en ambos sectores. Se utilizan los microdatos de la Encuesta Nacional de Empleo, módulo de Capacitación y Educación (ENECE) para los años 1991, 1993, 1995, 1997 y 1999. Se muestra que existe un premio positivo a la formalidad de los puestos de trabajo del orden del 16% de los ingresos laborales directos por hora trabajada, el cual se explica por posibles barreras a la entrada y por la presencia de factores institucionales. El rendimiento a la escolaridad es positivo, aumenta con el nivel de escolaridad y es mayor en el sector formal que en el informal, salvo el nivel secundaria. La capacitación tiene un premio positivo y los trabajadores capacitados se concentran en el sector formal.

### **1. Mercados urbanos de trabajo: formal e informal**

Existe un espectro amplio de teorías económicas y sociológicas que buscan explicar el funcionamiento y los resultados del mercado laboral. La Oficina Internacional del Trabajo (OIT) ha sido la principal promotora de la concepción de que el mercado de trabajo de los países en desarrollo está dividido en dos sectores, formal e informal. Se considera que el sector formal incluye las actividades económicas públicas y privadas que ofrecen condiciones de trabajo basadas en reglas formales de contratación, licencias, fiscales, etc. (OIT 1987: vol.1, 25). En contraste, el sector informal incluye las actividades económicas

---

<sup>1</sup> Doctores en Economía por la Universidad de Stanford, Profesores-investigadores de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa. E-mails: llamas@xanum.uam.mx y nora@xanum.uam.mx.

que no están sujetas a las reglas formales señaladas. A partir de este concepto amplio, existen múltiples definiciones operativas de lo que constituye el sector informal de la economía (Roubaud 1995). En este capítulo se adopta la concepción de que el mercado está dividido en dos sectores, formal e informal; se define el sector informal desde el punto de vista del trabajador y se considera trabajador informal al que no recibe ninguna de las prestaciones sociales siguientes: IMSS, ISSSTE, SAR, INFONAVIT o seguro médico particular.

Existen enfoques alternativos que pretenden explicar el origen del sector informal (Tokman 1990). En general, hay coincidencia en que el dualismo resulta de asimetrías y discontinuidades en el sistema económico, producto de distintos entornos laborales con diferencias significativas en productividades e ingresos laborales; además en que ambos sectores están interrelacionados e integran el mercado de trabajo. La noción de dualismo pone énfasis en la demanda laboral como la fuerza motriz que lo ha creado. Así, es la insuficiencia de la tasa de acumulación en el sector formal en relación con el crecimiento de la oferta laboral la que determina el tamaño relativo del sector informal. Esta concepción está basada en el modelo de desarrollo con oferta ilimitada de mano de obra de Lewis (1954), el cual supone que la economía podía dividirse para propósitos analíticos en dos sectores, uno moderno y otro de subsistencia. Sin embargo, existen diferencias importantes. Algunas son las siguientes: a) en el modelo de Lewis se supone que el trabajo excedente, localizado en el sector de subsistencia, es ante todo no calificado mientras que el sector informal está integrado por trabajadores de todas las categorías ocupacionales y niveles de competencias. Esto es, la oferta de trabajo para el sector formal, en una economía como la mexicana, es casi ilimitada para todas las categorías ocupacionales<sup>2</sup>; b) en el modelo de Lewis se supone que la transferencia de trabajadores del sector tradicional al moderno se realiza en forma continua y sin costo mientras que la transferencia del sector informal al formal tiene costos (Ghatak 1995: 82-3). Lo anterior se debe a que el sector formal demanda fuerza de trabajo de todos los niveles de calificación y su formación tiene costos

---

<sup>2</sup> Se hace este supuesto en ausencia de estimaciones de elasticidades de oferta. Una excepción tal vez se encuentra en las profesiones donde se reclutan los expertos en investigación y desarrollo.



de inversión en educación y en formación de competencias laborales, por lo cual el proceso no es ni continuo ni barato.

La insuficiente acumulación de capital limita el tamaño del sector formal moderno. Además, la dinámica de este sector depende de procesos intensivos en capital y tecnología a menudo importada, lo cual significa que su crecimiento económico no resulta en una expansión suficiente de empleos. En contraste, en México al igual que en la mayoría de los países subdesarrollados, ha habido una rápida expansión del sistema educativo en las últimas décadas derivada, en gran parte, de las altas tasas de crecimiento de la población. Esta expansión ha sobrepasado los requerimientos laborales del sector formal. La dinámica de estos factores, aunada a la migración masiva de las áreas rurales a las urbanas, ha generado los siguientes fenómenos (Fagerlind y Saha 1983, Llamas 1989): a) subempleo de trabajadores con educación superior; b) elevación de los requerimientos educativos de los trabajadores en los puestos de trabajo, proceso que se ha reforzado por la caída de los estándares educativos; c) insatisfacción en gran parte de la población al no encontrar mecanismos para la movilidad social y d) instituciones políticas que pierden legitimidad como consecuencia del empeoramiento de los problemas económicos y sociales no resueltos

En general, los distintos enfoques (Tokman 1990: 5; Roubaud 1995: cap.I) que dividen las actividades del mercado laboral urbano en un sector formal y otro informal coinciden en que este último funciona al margen de la reglamentación, ya sea porque las unidades productivas necesitan aumentar la flexibilidad y reducir los costos de la mano de obra, o como resultado de una estrategia de sobrevivencia de los trabajadores en las economías con excedentes de mano de obra, o por lo inadecuado del sistema regulador gubernamental.

En nuestro trabajo, la unidad de análisis es el receptor de ingresos laborales. Así, se considera trabajador informal al que no está protegido por las regulaciones del mercado laboral formal; específicamente, se considera trabajador informal al que no recibe ninguna de las prestaciones sociales siguientes: IMSS, ISSSTE, SAR, INFONAVIT o seguro

médico particular. Utilizando un modelo de regresión logística<sup>3</sup>, cuya variable dependiente está relacionada con la probabilidad de que un trabajador ocupado se encuentre en el sector formal, se estimó que las variables explicativas independientes relacionadas con las características personales del trabajador, tales como la capacitación en el último trabajo, la escolaridad media superior y superior, así como once o más años de experiencia laboral, influyen en mayor grado sobre tal probabilidad, por encima de la influencia de las variables relacionadas con el puesto de trabajo, tales como el tamaño del establecimiento o las horas trabajadas. Adicionalmente, se estimó que los hombres, casados, ocupados en establecimientos grandes, asalariados, de tiempo completo tienen mayor probabilidad de estar en el sector formal que los trabajadores con distintas características.

En el periodo 1991-1999, del total de la población ocupada remunerada en las zonas más urbanizadas del país, en promedio, el 48.7 % se encontraba en el sector informal (Cuadro 2). En un estudio previo que utiliza la misma definición de informalidad (Llamas, Hernández Laos y Garro 2000) se muestra--utilizando un modelo de insumo-producto--que aún en los casos más optimistas de crecimiento económico, durante la presente década, la economía mexicana no tendrá la capacidad para generar suficientes empleos remunerados para absorber a los nuevos miembros de la población económicamente activa, cuya cifra se estima en poco más de un millón cincuenta mil anuales. Lo anterior significa que la

---

<sup>3</sup> Para ajustar la función logística se utilizaron los microdatos de la ENECE 1999 de la población ocupada remunerada en las áreas más urbanizadas. La ENECE constituye una muestra de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) 1999. La función logística resulta un instrumento adecuado para estimar la probabilidad de que un trabajador ocupado remunerado tenga un puesto en el sector formal del mercado de trabajo. En particular, esta herramienta provee la estimación de la influencia de las variables independientes que explican dicha probabilidad y una jerarquización de la importancia de dichas influencias. Las variables utilizadas en la especificación del modelo econométrico fueron una variable dependiente binaria: 1=puesto de trabajo en el sector formal y 0=puesto de trabajo en el sector informal. Las variables explicativas relacionadas con las características personales del trabajador fueron: sexo (hombre, grupo base: mujer); escolaridad (sin instrucción, primaria, media superior, superior; grupo base: secundaria); experiencia laboral (menos de un año, entre uno y diez años, entre once y veinte años, entre veinte y treinta años; grupo base: treinta años o más); estado civil 1 (solteros; divorciados, separados o viudos; grupo base: casados o en unión libre). Las variables explicativas relacionadas con las características del puesto de trabajo fueron: capacitación en el último trabajo (capacitado, grupo base: no capacitado); tamaño de la empresa empleadora (autoempleo, 2 a 15 empleados, 16 a 100 empleados, 101 a 250 empleados, grupo base=250 o más empleados); horas trabajadas en la última semana (seis o menos horas, tiempo parcial—7 a 23 horas--, medio tiempo—24 a 47 horas--, grupo base: tiempo completo—48 horas o más--); posición en el trabajo (patrón, trabajador por su cuenta, trabajador a destajo, comisión o porcentaje, grupo base: trabajador a sueldo fijo, salario o jornal).

presencia del sector informal seguirá siendo una característica distintiva del mercado laboral mexicano.

## **2. Escolaridad**

Desde mediados del siglo XX e inicios del presente, el crecimiento y el desarrollo económicos se han planteado, en forma reiterada, como la solución para la mayoría de los problemas económicos y sociales del país. Debido a la asociación de la escolaridad y la capacitación con la productividad del trabajo y con la mejoría en los estándares de vida de las personas, los políticos así como los líderes del sector privado consideran que es necesario reformar el sistema educativo para que sus actividades se orienten a impulsar el crecimiento y desarrollo económicos. Por su parte, la teoría del capital humano ofrece un apoyo teórico a los partidarios de quienes sostienen que la escuela y la empresa deben preparar a los recursos humanos de la sociedad, poniendo énfasis en la formación de competencias laborales, incluso sacrificando la formación valorativa o humanista en el caso de la escuela. Se argumenta que con una mayor escolaridad y capacitación de la población y con una formación más rigurosa en las escuelas se impulsará tanto la economía nacional como una mejor vida social y material de los individuos. Esto es así porque la existencia de trabajadores más productivos significa una economía con mayores estándares de vida para todos los ciudadanos.

Esta ideología del desarrollo económico y del progreso social influye en forma creciente en la orientación de las reformas pedagógicas y curriculares, aunque también ha estado sujeta a serias críticas. Entre éstas podemos mencionar las siguientes: a) el descuido de la formación valorativa y humanista de las personas; b) las posibilidades de ascenso social que ofrece el desarrollo económico están limitadas por la acumulación del sistema, es decir, por la creación de puestos de trabajo. Esto significa que el rendimiento de la escolaridad y la capacitación para los individuos dependerá de que encuentren un empleo productivo. Aún suponiendo que se elevan los niveles de desempeño académico de los estudiantes de las clases más bajas de la sociedad, ello no necesariamente significa que mejoren sus oportunidades de empleo en el futuro ni su capacidad para contribuir al crecimiento de la

productividad del país. Es muy probable que el haber elevado sus niveles de escolaridad sólo les permita permanecer en la misma posición ocupacional que tienen sus padres y, muy probablemente, en la parte más baja de la escala ocupacional. Los estudiantes de las zonas marginales rurales y urbanas necesitan tener una educación de calidad como un imperativo condicional para sobrevivir, la cual no les garantiza la movilidad social. c) No está claro que la dinámica del sistema económico permita la mejoría en la calidad de vida en las naciones menos desarrolladas; es más, en éstas ha habido una creciente desigualdad en la distribución del ingreso y la riqueza. Ello significa que las clases bajas han ido obteniendo menos en lugar de más participación en el ingreso nacional a medida que crecen dichas naciones; de hecho, los sectores informales han crecido y, con ellos, el empleo en puestos de trabajo de bajo nivel de productividad e ingreso.

La evolución de los niveles de escolaridad de la población económicamente activa (PEA), en el periodo 1991-1999, muestra cambios importantes (cuadro IV-1). a) La caída en la participación relativa de los trabajadores que no cumplen con el nivel de escolaridad obligatorio (sin escolaridad, con estudios de primaria y secundaria incompleta --1 a 2 años) de 60.7% al 53.5%; b) el gran aumento en la participación de los trabajadores con secundaria terminada --con el nivel obligatorio--, la cual pasó de 12.8 al 17.1%; c) la caída en el nivel subprofesional<sup>4</sup> de 8.0 a 6.0%; d) los grandes aumentos en el nivel medio superior de 6.7 al 9.3%, en el nivel profesional medio<sup>5</sup> de 0.9 al 1.5% y en el nivel superior de 9.6 al 12.0%.

Estos cambios en la participación en el nivel de escolaridad tienen su origen en el flujo de la nueva fuerza laboral. Así, como puede observarse (cuadro IV-1), en el periodo 1991-1999, la PEA aumentó en más de ocho millones y medio de trabajadores; de cada 100 nuevos trabajadores, 25 tenían menos de tres años de secundaria<sup>6</sup>, 33 tenían completos los

---

<sup>4</sup> Esta categoría incluye a las personas que terminaron estudios de secundaria y cursaron una carrera técnica de carácter terminal.

<sup>5</sup> Incluye a las personas con estudios de nivel medio superior (preparatoria) y que cursaban o habían terminado estudios profesionales a nivel medio.

<sup>6</sup> Esta cifra es el resultado del aumento del grupo con seis años de escolaridad o menos (22.0%), del decremento del grupo que recibió capacitación para el trabajo (-1.1%) y del aumento del grupo que tenía uno o dos años de secundaria (4.3%).

tres años de secundaria, 19 tenían estudios de nivel medio superior, 4 estudios de profesional medio y 20 educación superior; asimismo, se redujo en 1 el número de trabajadores con nivel subprofesional. En resumen, en el periodo analizado, los trabajadores sin instrucción, con estudios de primaria incompletos, con capacitación para el trabajo, con secundaria incompleta y con estudios subprofesionales disminuyeron su participación relativa en la PEA, mientras quienes terminaron la secundaria, y quienes estudiaron los niveles de media superior y superior la aumentaron.

Los cambios en la composición escolar de la PEA están positivamente correlacionados con el rendimiento de la escolaridad en el mercado laboral, aunque no existe una relación lineal o simple entre estas variables. En un estudio reciente (Hernández Laos, Garro y Llamas 2000) se mostró que el mercado laboral mexicano premia, en términos de ingresos laborales, a la educación más que a la simple permanencia en el mercado de trabajo<sup>7</sup>. Por ejemplo, de 1991 a 1996, los diferenciales de ingresos por hora trabajada por nivel educativo aumentaron a favor de los trabajadores más educados; en comparación con los trabajadores sin instrucción, los aumentos fueron del orden del 26, 42, 46 y 68 por ciento para los niveles de primaria, secundaria, media superior y superior, respectivamente. Los diferenciales apuntan a la existencia de incentivos crecientes a la permanencia en el sistema educativo o a la acumulación de competencias en la forma de escolaridad.

### **3. Capacitación**

La capacitación es el proceso de aprendizaje a través del cual los individuos adquieren competencias laborales. Los recursos económicos que los agentes económicos, trabajadores y empleadores, destinan a la capacitación son limitados; el motivo por el cual destinan recursos a dicha actividad es la espera de un beneficio monetario o psicológico. Las personas deciden capacitarse para elevar sus niveles de ingreso, aunque también pueden

---

<sup>7</sup> Los años de escolaridad se consideran indicadores del nivel de habilidades de un trabajador, más que la permanencia en el mercado de trabajo, la cual no está necesariamente correlacionada con la acumulación de habilidades (capital humano), sino con la adquisición de derechos laborales derivados de la antigüedad en el mercado de trabajo.

tener otros motivos como el deseo de mejorar su desempeño laboral o elevar su autoestima. Así, la capacitación mejora sus expectativas de ingresos pero éstas pueden cumplirse o no dependiendo del funcionamiento del mercado laboral. Las expectativas de mejora pueden no cumplirse si la creación de empleos es insuficiente para ocupar la oferta de trabajadores capacitados; también si existe un exceso de oferta de trabajadores más calificados o con mayores credenciales educativas compitiendo por los puestos disponibles para los capacitados, los cuales al no encontrar ocupaciones para las cuales se prepararon, desplazan a los capacitados hacia ocupaciones con menores requerimientos de competencias laborales. Por su parte, las empresas capacitan a los trabajadores porque esperan aumentar su rentabilidad y competitividad en el mercado por medio del aumento en la productividad laboral generado con la capacitación.

El tema de la capacitación ha ocupado un posición destacada en las políticas sociales del país en las dos últimas décadas. Se pueden distinguir tres tipos de capacitación: a desempleados, para el trabajo y en el trabajo.

La capacitación a desempleados forma parte de las políticas activas de mercado de trabajo. Estas políticas tienen como propósito mejorar el funcionamiento de dicho mercado a fin de elevar la calidad del empleo y reducir el desempleo y el subempleo; con ello se pretende contribuir al crecimiento económico y a mejorar la justicia social (OIT 1993: 7). La Secretaría del Trabajo y Previsión Social operó proyectos de capacitación financiados parcialmente por el Banco Mundial, como fueron el Proyecto de Capacitación de Mano de Obra (1988-1992) y el Proyecto de Modernización de los Mercados de Trabajo (1993-1997). Estos proyectos permitieron fortalecer el Programa de Becas de Capacitación para Desempleados (PROBECAT), el cual está dirigido a facilitar que los desempleados encuentren empleo. Las becas tienen una duración promedio de tres meses y consisten de un salario mínimo regional, ayuda para gastos de transporte y atención médica básica a los becarios. Este tipo de capacitación puede ser escolarizada—cursos en instituciones educativas—o mixta—además de los cursos se ofrecen prácticas en los establecimientos o empresas que intervienen en el programa. En 1998, el PROBECAT otorgó 506, 660 becas, siendo mayor el número de becas para capacitación mixta que para escolarizada. Este hecho se debe a que la primera tiene la ventaja de que la capacitación se realiza en el lugar de

trabajo y en los puestos que los empleadores tienen vacantes; además, los empleadores tienen el compromiso de contratar al menos al 70% de quienes terminen los cursos.

La capacitación para el trabajo es la que reciben los jóvenes, antes de su incorporación al mercado laboral, así como los adultos que desean aprender un oficio o cambiar el previo, en instituciones públicas o privadas. Cada país tiene sus propias leyes, instituciones y normas que definen la división del trabajo entre los sectores público y privado en lo que respecta a la satisfacción de las necesidades educativas y de capacitación. En México, el grado en el que el gobierno mexicano responde al interés público ofreciendo los servicios educativos y de capacitación está definido por la Constitución en su artículo tercero, por la Ley General de Educación y por la Ley Federal del Trabajo. Actualmente, las instituciones privadas capacitan más personas para el trabajo que las instituciones públicas.

La capacitación en el trabajo se realiza en las empresas. La forma depende de las características productivas de la empresa: tamaño, organización, especialidad requerida. Las pequeñas capacitan de manera informal en el trabajo; los trabajadores de mayor experiencia capacitan a los nuevos, en el uso de la tecnología y en la solución de los problemas cotidianos que se presentan en la producción. En las grandes, la capacitación se vuelve más formal; se utilizan las propias instalaciones, expertos e instalaciones externos. Las empresas contribuyen a la formación de competencias laborales de manera similar a como lo hacen las instituciones que explícitamente ofrecen educación y capacitación. Sin embargo, las contribuciones de estas dos clases de instituciones no son sustituibles o alternativas. Aunque la educación y la capacitación formal en las instituciones ubicadas fuera del aparato productivo proporcionan las competencias básicas, éstas tienen que incrementarse y complementarse con el aprendizaje en las empresas. Además, existen competencias y conocimientos que se adquieren sólo en las empresas, por medio de sus inversiones en aprendizaje a través de la práctica (*learning by doing*) o de la capacitación.

La evidencia empírica muestra que la inversión más rentable en la formación de competencias laborales es la que se realiza en la capacitación en el trabajo (Llamas 1999: 385). Además, beneficia tanto al trabajador como al empleador. El primero recibe un premio monetario por el mejor desempeño facilitado por la capacitación y el segundo se beneficia por el mejor desempeño o mayor productividad de los trabajadores capacitados.

Nuestro análisis se realiza en torno a la capacitación en el último trabajo. En las áreas más urbanizadas<sup>8</sup> de México, en 1991, existían 14.4 millones de personas ocupadas remuneradas de las cuales sólo el 14.9% habían recibido capacitación en el último empleo. La mayoría de los trabajadores capacitados se concentraba en el sector formal de la economía, el cual capacitó cuatro veces más que el sector informal. Aunque los cambios en cobertura geográfica y en el tamaño de las muestras ocasionan variaciones en los resultados estadístico que se analizan dificultando las comparaciones, sin embargo, existen algunas tendencias que vale la pena resaltar. En la década de los noventa, la evidencia muestra que hubo un gran esfuerzo de capacitación. Así, en 1999, los resultados muestran que el 28.6% de las personas ocupadas remuneradas habían recibido capacitación en el último empleo, casi el doble de la cifra de 1991. Durante el periodo analizado, el mayor esfuerzo de capacitación se concentró en el sector informal; sin embargo, el sector formal de la economía siguió capacitando tres veces más que el informal en 1999 (Llamas y Garro 2002).

El porcentaje de la población ocupada capacitada aumenta con el nivel de escolaridad y en el sector formal se capacita más que en el informal para cualquier nivel de escolaridad. Esta evidencia muestra que las oportunidades para sobreponerse a las desventajas de un bajo nivel educativo son reducidas pero éstas se reducen aún más si los trabajadores se incorporan al sector informal de la economía. Los patrones observados de educación y capacitación posterior a la incorporación al mercado laboral indican que la brecha en competencias entre los más y los menos educados crece durante la vida laboral. Los trabajadores con menor nivel educativo son los que tienen menos posibilidades de recibir

---

<sup>8</sup> Localidades que cuentan con 100,000 habitantes o más.



capacitación en el trabajo. A principios de la década pasada, en Estados Unidos y Alemania (OECD 1994: 119 y 122) los trabajadores con estudios universitarios recibieron más capacitación, en alrededor de cinco y cuatro veces más respectivamente, que los trabajadores con bajo nivel educativo; además, se observó que la inversión en capacitación y la mayor estabilidad en el empleo se refuerzan mutuamente pues la menor rotación ocasiona que los empleadores estén más dispuestos a capacitar. En el periodo 1991-1999, el sector formal tenía tres veces más trabajadores capacitados que el informal; además, en ambos sectores se capacita casi el doble de trabajadores con educación superior comparados con los que tienen nivel de secundaria (cuadro IV-4).

En México, el 51.1% de la población ocupada remunerada tenía un nivel de secundaria o menos, de la cual sólo se capacitó el 7% en promedio para el período 1991-1999 (Cuadro IV-3 y 4). Estos resultados son compatibles con los de otros países, por ejemplo, en Perú (Arriagada 1989), en los años ochenta del siglo XX, la población masculina con nivel de escolaridad menor a la secundaria, los cuales constituían más del cincuenta por ciento de la fuerza laboral urbana, no recibían capacitación. Un estudio para los Estados Unidos (Tan 1990) confirma las predicciones de una fuerte relación de complementariedad entre educación y capacitación pues la probabilidad de ser capacitado fue mayor para los trabajadores más educados (hombres y mujeres) y aumenta con el logro escolar. Estudios recientes en el Reino Unido (Cassen y Mavrotas 1997) también concluyen que los trabajadores más educados reciben más capacitación.

Existen varias razones que explican la baja probabilidad de encontrar trabajadores capacitados entre los que tienen menores niveles educativos. Primera, la desaparición relativa de oportunidades de hacer carrera de por vida en las empresas; con ello, las oportunidades de capacitación se han distribuido más desigualmente que en el pasado. En un mundo en rápida transformación, el tiempo necesario para aprender nuevas competencias es más crítico, puesto que el horizonte temporal de las empresas es más corto; éstas no tienen empleados de por vida ni sentimientos paternalistas. Los empleadores saben que la reducción de los horizontes de planeación ha enseñado a los trabajadores inteligentes que, una vez capacitados, si tienen mejores oportunidades de empleo en otra

empresa deben aprovecharlas, lo cual, a su vez, propicia que las empresas inviertan menos en capacitación en el lugar de trabajo. Como resultado, si las competencias no pueden ser aprendidas rápidamente, no se enseñarán en el lugar de trabajo. Las empresas tienden a capacitar a quienes pueden hacerlo en forma rápida y barata; esto es, a quienes tienen niveles de educación más altos, porque a medida que la persona ha aprendido más, más fácil le será aprender (Thurow 1999: 145). Segunda, los menos educados tienen menos posibilidades de encontrar trabajo de base (empleo estable); es decir, presentan mayores niveles de rotación que los más educados. Un estudio de la OECD (1993: cap. 4) encontró que en Francia, Japón y los Estados Unidos, los trabajadores con mayores niveles educativos tienen mayor potencial de conseguir empleos estables que los menos educados. Por ello, los empleadores tendrían menores probabilidades de cosechar los beneficios de la capacitación de los trabajadores menos educados que de los más educados. Adicionalmente, los menos educados tendrían menores incentivos a participar en programas de capacitación ofrecidos por los empleadores si esperan que no van a permanecer por mucho tiempo en la empresa. Tercera, el lento crecimiento de la demanda de trabajo formal en las economías menos desarrolladas en relación con el crecimiento de la población económicamente activa. En México, se estima que la demanda de trabajo del sector formal creció de 1991 a 1996 en 1.2% mientras que la PEA creció a tasas superiores al 3% (Hernández Laos, Garro y Llamas 2000). Este hecho ocasiona que una fracción importante de los empleos se generen en el sector informal de la economía, en el cual se concentran los trabajadores de menores niveles educativos y donde las oportunidades de capacitación son pocas.

#### **4. El premio a la formalidad**

Los ingresos de los trabajadores son más altos, en promedio, en el sector formal. En un estudio previo (Hernández Laos, Garro y Llamas 2000) se muestra, para los años 1988, 1993 y 1996, que el ingreso medio por hora trabajada que percibían los trabajadores en el sector formal urbano fue sistemáticamente mayor que en el sector informal urbano cuando se considera la posición en el trabajo, el tamaño de establecimiento y los niveles

educativos<sup>9</sup>. Por su parte, Roubaud (1995: 249-50) encuentra, con base en datos de la ENEU del tercer trimestre 1987, que los ingresos promedio de los trabajadores del sector informal fueron cerca del 40% menores a los que reciben los trabajadores formales con los mismos atributos personales de educación, experiencia laboral, sexo<sup>10</sup>. Nuestros resultados difieren de los de Roubaud porque definimos la informalidad de manera distinta, el ingreso laboral por hora y controlamos por variables tanto personales del trabajador como del puesto de trabajo. Nuestras estimaciones señalan la presencia de un premio a la formalidad de 16% en promedio en los ingresos laborales directos por hora trabajada para el periodo 1991-1999<sup>11</sup> (Cuadro IV-2).<sup>12</sup>

---

<sup>9</sup> Los autores definieron como población ocupada formal a la que contaba con alguna de las siguientes prestaciones: IMSS, ISSSTE o Seguro Social voluntario o facultativo. La población ocupada informal se definió como la que no cuenta con ninguna de las anteriores prestaciones.

Estos resultados y las consecuencias que de ellos se derivan no los comparten todos los investigadores. Por ejemplo, Maloney (1997) y Maloney y Cunningham (1997) analizan si el mercado laboral está segmentado en un sector formal con salarios mayores a los costos de oportunidad de los trabajadores e inflexibles a la baja, y en un sector informal constituido por trabajadores que no tienen acceso a los empleos formales, que encuentran refugio en ocupaciones de baja productividad y salario, en espera de acceso a los empleos formales. Estos autores no encuentran evidencia de que existan filas de trabajadores asalariados informales en los puntos de acceso a los empleos formales. Además, encuentran que el auto-empleo remunera mejor que el empleo formal. En la categoría de los auto-empleados encuentran dos clases. Una está constituido por emprendedores o empresarios en pequeña escala que buscan independizarse y que voluntariamente entran a la informalidad y son capaces de permanecer en ella largos períodos. La otra funciona como reserva del sector formal susceptible de incorporarse al mismo en los periodos de auge y de ser desplazados cuando la demanda de trabajo disminuye. Los autores no encuentran evidencia de que la regulación laboral desestime la movilidad necesaria para asegurar la eficiente asignación del trabajo y concluyen que el mercado laboral mexicano está razonablemente bien integrado y funciona eficientemente.

<sup>10</sup> Este autor considera como trabajadores del sector informal a los que se encontraban ocupados en el sector no registrado de la economía. Con este criterio empírico de carácter jurídico se considera informales a los establecimientos productivos no registrados en las dependencias fiscales oficiales.

<sup>11</sup> Se utilizaron funciones semilogarítmicas de ingreso laboral por hora trabajada para estimar los premios (rendimiento) a la formalidad de los puestos de trabajo, a la escolaridad y a la capacitación. Para las estimaciones econométricas se utilizaron los microdatos de la Encuesta Nacional de Empleo, Capacitación y Educación (ENECE) de los años 1991, 1993, 1995, 1997 y 1999. Estas encuestas constituyen una muestra de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) de los mismos años y contienen, además de los datos de la ENE, datos adicionales sobre educación y capacitación. Con el objeto de realizar estimaciones comparables, se consideró la población ocupada de las áreas más urbanizadas. La inclusión de las áreas menos urbanizadas no resulta conveniente para la presente investigación. En las áreas menos urbanizadas la ubicación geográfica y el tamaño de la muestra han variado significativamente en el tiempo, lo cual afecta los resultados y dificulta las comparaciones. En las áreas más urbanizadas los cambios en cobertura geográfica y tamaño de muestra han sido menos drásticos y frecuentes (agradecemos esta aclaración a Teresa Rendón). Además, existen otros problemas que dificultan la comparación de resultados; por ejemplo, en la ENECE 1991 a los trabajadores ocupados de estas áreas no se les pregunta el tipo de prestaciones que reciben (pregunta 7d en el cuestionario de los otros años). Esta pregunta resulta crucial en la definición utilizada de empleo formal o informal. Las variables utilizadas en la especificación del modelo econométrico fueron: variable dependiente el logaritmo natural del ingreso laboral por hora trabajada y las variables explicativas que se especifican en la nota de pie 5.

Este premio a la formalidad sugiere la presencia de líneas de espera de trabajadores del sector informal dispuestos a movilizarse al sector formal. Asimismo, su presencia probablemente refleja la existencia de límites a la movilidad de los trabajadores entre ambos sectores así como de distintos mecanismos de determinación de los ingresos laborales. A continuación, analizamos estos dos fenómenos.

En primer lugar, las barreras a la entrada al sector formal las pueden constituir las credenciales educativas. Los mayores requerimientos educativos del sector formal es probable que limiten la movilidad entre los sectores. Roubaud (1995, p.210) encuentra que los perfiles de la mano de obra para los sectores formal e informal casi no difieren salvo en los niveles de escolaridad. Por otra parte, en un estudio del sector informal en América Latina (López, Sierra y Henao 1987; citado por Roubaud 1995: p.211), se observa una tendencia a que las características de la fuerza laboral de ambos sectores sean similares con excepción de los niveles educativos y la edad de los trabajadores. En nuestra investigación encontramos que las diferencias en los atributos personales se presentan en capacitación, escolaridad y, en menor medida, experiencia laboral.

Es probable que los procesos de trabajo del sector formal sean más complejos que los del informal. Mientras más complejos sean dichos procesos se requiere una fuerza laboral más competente y los empleadores incurren en mayores costos de reclutamiento y capacitación (Lay y Wiebelt 2001). Estos costos pueden inducir a los empleadores a establecer salarios

---

Los coeficientes de la regresión estimada de la función semilogarítmica de ingresos laborales calculan el cambio porcentual en los ingresos laborales debido al cambio en cada una de las variables explicativas incluidas en el modelo. En particular, los coeficientes de regresión permiten estimar el rendimiento de la escolaridad, de la capacitación en el último empleo y de la formalidad en el puesto de trabajo. A partir de estos resultados desagregados y de la distribución de la población ocupada remunerada de las áreas más urbanizadas, se estimaron los premios o rendimientos a la formalidad, capacitación en el último empleo y ciclos escolares utilizando promedios ponderados para los años 1991, 1993, 1995, 1997 y 1999. Estos promedios son los que se presentan en los cuadros 2, 3 y 4.

<sup>12</sup> Tómese en cuenta que esta estimación se refiere a la situación promedio y que, probablemente, puede haber subgrupos de trabajadores para los cuales exista un premio negativo a la formalidad. Por ejemplo, Meléndez (2002) estimó que, dentro del grupo de trabajadores asalariados que cuentan con derechohabencia al IMSS, aproximadamente la mitad tienen un ingreso laboral directo menor en alrededor del 13% que los asalariados sin dicha derechohabencia, lo cual es interpretado como una valoración positiva de la misma. El autor utiliza los microdatos trimestrales de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) 1994 a 1999.

mayores a los que prevalecen en el mercado como un mecanismo de retención de los trabajadores contratados y como un estímulo para que trabajen eficientemente<sup>13</sup>; lo anterior limitaría la competencia para los trabajadores ya contratados y, probablemente, explica en parte la presencia del premio a la formalidad. En los años analizados, tal como lo señala la teoría, encontramos que el premio a la formalidad de los trabajadores capacitados (18.7%) es mayor que el de los no capacitados (15.1%) y, además, el premio a la formalidad de los trabajadores con mayores niveles de competencias—señalizadas por los niveles de escolaridad: media superior y superior—es mayor en los capacitados que en los no capacitados (Cuadro 3). Adicionalmente, es probable que los costos de rotación y despido generen “rentas” y poder de negociación a los trabajadores ya contratados en las empresas y los proteja de la competencia de los desempleados y de los trabajadores del sector informal.<sup>14</sup>

En segundo lugar, es probable que el premio a la formalidad refleje diferencias en los factores institucionales que afectan la determinación de los ingresos laborales directos. Es decir, aunque la productividad está positivamente relacionada con el ingreso laboral, existen divergencias entre ambos ocasionadas por diferencias en los mecanismos de determinación de dichos ingresos. El premio a la formalidad se estimó tomando en cuenta los atributos personales que señalan la productividad potencial de los trabajadores y las características del puesto de trabajo. Este premio persiste en un periodo caracterizado por caídas en los ingresos reales de todo el vector laboral. ¿Qué otros factores, además de los citados, pueden explicar su presencia?

En primer lugar, se pueden señalar factores institucionales como la Ley de Salarios Mínimos y la presencia de los sindicatos. A mediados de la década pasada se encontró (Hernández Laos, Garro y Llamas 2000: 63 y cuadro 46) que el cumplimiento de la ley es

---

<sup>13</sup> Las teorías de los salarios de eficiencia (Lindbeck 1994: 36) postulan que los empleadores están dispuestos a pagar salarios mayores a los que fijaría un mercado laboral competitivo con el propósito de reclutar buenos trabajadores, disminuir los abandonos del trabajo o estimular a que los trabajadores tengan mejor desempeño.

<sup>14</sup> Esta argumentación se desarrolla en las teorías basadas en los mecanismos de trabajadores ya contratados *versus* trabajadores en busca de empleo (insiders-outsiders; Lindbeck 1994: 37). La diferencia entre esta teoría y la de salarios de eficiencia reside en que en ésta la empresa tiene interés en no reducir salarios

bastante restringido en el sector informal urbano, lo cual contribuyó a que una gran proporción de asalariados de este sector obtuvieran ingresos inferiores al mínimo, sobre todo trabajadores con nivel de escolaridad de primaria o menos. En el sector formal urbano el cumplimiento de la ley es mayor que en el informal aunque su observancia no es generalizada. Una consecuencia de lo anterior fue que, en 1991, la proporción de trabajadores asalariados con escolaridad de primaria o menos que obtenían ingresos medios por hora iguales o menores al salario mínimo fue 47.9 por ciento en el sector informal y 11.8 en el formal, mientras que en 1996 las cifras aumentaron a 61.5 y 34.2 por ciento, respectivamente. Como una parte considerable de la población ocupada remunerada del sector informal es de asalariados—39.4% en 1991 y 41.4% en 1999-- el cumplimiento restringido de la Ley de Salarios Mínimos ocasiona que los asalariados informales tiendan a ganar, en promedio, menos que los trabajadores formales. Además, el diferencial de ingresos a favor de estos últimos se ve afectado positivamente por la presencia de sindicatos en el sector formal. Uno de los efectos de los sindicatos es el aumento del salario de los sindicalizados por arriba de su nivel de competencia. Por ejemplo, Panagides y Patrinos (1994), con base en la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares de 1989 reportan que la remuneración media de los trabajadores sindicalizados es 10.4% mayor que la de los no sindicalizados, controlando por diferencias en educación, sexo y sector de actividad; Alarcón y Mackinley (1995) muestran una tendencia a que los diferenciales salariales entre trabajadores sindicalizados y no sindicalizados disminuya, pues pasaron de 25% en 1984 a 14% en 1989 y a sólo 3.2% en 1992; Hernández Laos, Garro y Llamas (2000) con base en las Encuestas Nacionales de Empleo 1991 y 1996 encuentran un premio salarial promedio de 3% para los trabajadores sindicalizados de la manufactura. Aunque el diferencial salarial estimado a favor de los trabajadores sindicalizados en relación con los no sindicalizados es modesto, la presencia de los sindicatos en el sector formal contribuye positivamente al premio a la formalidad.

En segundo lugar, existen otros factores institucionales relacionados con normas sociales, usos y costumbres en las empresas, los cuales pueden afectar la determinación de los

---

mientras que en la primera los trabajadores son los interesados en mantener su poder de negociación para conservar salarios por encima de los de mercado.

ingresos laborales. Es probable que existan razones para que las empresas paguen mayores ingresos a los trabajadores de lo que indica el mercado laboral, entre las cuales se pueden mencionar las siguientes (Lester 1951: 63-64; Kaufman 1988: 153-154). a) La capacidad de pago de la empresa. Las empresas marginales en las industrias competitivas generalmente obtienen pocas ganancias y para sobrevivir tienen que pagar salarios tan bajos como les sea posible. Las empresas grandes, sobre todo las que tienen mercados protegidos, por lo general obtienen mayores ganancias y tienen mayor capacidad para pagar salarios más altos que el resto, siempre que tengan otros objetivos adicionales al de maximizar las ganancias (tales como lograr buena imagen en la comunidad, tratar con paternalismo a los trabajadores). b) Estrategia y panorama gerencial. La razón por la que algunas empresas pagan bajos salarios es que la gerencia está interesada sólo en resultados de corto plazo o tienen una perspectiva de rivalidad en las relaciones laborales. c) Factores históricos y costumbres. Algunas empresas tienen un escalafón de pagos relativamente alto porque están creciendo rápidamente y no pueden disminuirlo fácilmente porque podrían generar insatisfacción y bajar la moral de los trabajadores.

#### **4. Premio a la escolaridad**

Los estudios empíricos relacionados con los efectos de la educación en los mercados laborales han detectado que, de manera sistemática, las personas con mayor nivel de escolaridad reciben un mayor nivel de ingresos. Los resultados de nuestras estimaciones no son la excepción. En efecto, para la población ocupada remunerada de las áreas más urbanizadas el premio a la educación formal es positivo y aumenta con el nivel de escolaridad (Cuadro 3).

El premio estimado a la escolaridad de nivel secundaria es menor en el sector formal que en el informal. La presencia de sindicatos y una mayor observancia de la ley de salarios mínimos en el sector formal afectan positivamente el salario de los trabajadores que ocupan la parte más baja de la escala en dicho sector, los cuales generalmente tienden a ser los menos educados, con primaria o menos, mientras que en el sector informal la mayor “aglomeración” relativa de los trabajadores con primaria o menos probablemente tiende a

deprimir el rendimiento de estos certificados<sup>15</sup>. Debido a lo anterior, en el sector formal existiría una presión a reducir el premio al nivel secundaria y en el informal a aumentarlo.

En efecto, durante el período 1991-1996 se observó una caída generalizada en los ingresos laborales reales, pero ésta fue mayor para los trabajadores menos educados que para los más educados. La caída se explica por la inflación, los programas de ajuste que requerían aumentos en los salarios nominales menores a la inflación y por el movimiento sindical corporativo, el cual facilitó acuerdos cooperativos de carácter cupular (Hernández, Garro y Llamas 2000: 35-36). Así, la concentración de trabajadores con un nivel educativo de primaria o menos y la elevada flexibilidad de los ingresos laborales en el sector informal urbano habrían generado un mayor premio a los trabajadores con educación secundaria en el sector informal que en el formal.

Los premios a la escolaridad de nivel medio superior y superior son mayores en el sector formal que en el informal. Probablemente, ello se deba a la presencia y calidad de insumos complementarios a la escolaridad en el sector formal que en el informal. Dicho de otra manera, es más probable que en el sector formal se encuentren las condiciones o insumos complementarios necesarios para que la educación tenga un alto rendimiento. Entre estos, Levin y Kelley (1997) mencionan: i) las nuevas inversiones, las cuales son un requisito fundamental para elevar la productividad a través de nuevas tecnologías; ii) nuevos métodos de organización del trabajo, los cuales son necesarios para tomar ventaja de la mayor capacidad productiva de los trabajadores más educados; iii) nuevos enfoques gerenciales o de dirección, los cuales apoyan la creación de enfoques más integrados de capacitación, desarrollo de productos, investigación, mercadotecnia, producción y financiamiento.

---

<sup>15</sup> La población ocupada remunerada en las áreas más urbanizadas del país, en el periodo 1991-1999, en promedio se distribuyó el 51.3% en el sector formal y 48.7% en el informal. A su vez, del total de población ocupada remunerada, el sector formal ocupa el 10% con nivel de escolaridad de primaria o menos, 11.2% con nivel secundaria, 15.9% con nivel media superior y 14.2% con nivel superior, mientras que el sector informal el 20.4%, 9.5%, 9.2% y 9.6%, respectivamente.



Los mayores premios a la escolaridad se observan en el nivel superior. Probablemente, el premio en este nivel se vio afectado positivamente por mayores aumentos relativos en la demanda de trabajadores con educación superior. En un estudio previo (Hernández Laos, Garro y Llamas 2000) con base en la Encuestas Nacionales de Empleo 1991 y 1996, en el cual se utiliza un modelo de cambio y participación desarrollado por Katz y Murphy (1992), se concluye que existe un sesgo tecnológico a favor de los trabajadores más educados en los sectores no agropecuarios de la economía, lo cual significó una mayor demanda relativa de trabajadores con educación superior<sup>16</sup>. También se concluye que existe un incentivo creciente a la acumulación de capital humano en la forma de escolaridad debido a que los diferenciales de ingreso aumentan conforme se asciende en la escala educativa. En otro estudio (World Bank 1998: cuadros 6.5 y 6.6) se reportan tasas privadas y sociales de retorno a la educación crecientes para 1994, estimadas con base en los datos de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares. Los resultados anteriores son consistentes con la presencia de los mayores rendimientos al nivel de educación superior.

## **5. Premio a la capacitación en el último trabajo**

Las estimaciones para el periodo 1991-1999 muestran un bajo porcentaje promedio de trabajadores capacitados en el lugar de trabajo—22.5% de la población ocupada remunerada en las áreas más urbanizadas—, concentrado en el sector formal—16.9%-- (Cuadro IV-4).

En relación con los premios a la capacitación en el lugar del último trabajo, las estimaciones muestran que ésta retribuye a los trabajadores. En efecto, en el período 1991-1999, el premio promedio era 23.9% (Cuadro IV-4). Este resultado es compatible con

---

<sup>16</sup> La presencia de un sesgo tecnológico implica un cambio en las productividades marginales relativas a favor de los más educados y en contra de los menos educados. Adicionalmente, en una investigación posterior (Llamas y Garro 2001) se muestra que los aumentos relativos en los ingresos laborales de los trabajadores con educación superior se deben tanto a aumentos en las productividades marginales relativas como a un fenómeno de credencialismo. Este último se entiende como el proceso mediante el cual los empleadores elevan los requisitos de credenciales educativas para que los trabajadores tengan acceso a los puestos de trabajo. Así, los trabajadores más educados pueden desplazar a los menos educados de los puestos de trabajo mejor remunerados y aumentar sus ingresos relativos sin que necesariamente se de un aumento en su productividad relativa.

investigaciones previas. Por ejemplo, a principio de la década de los años noventas se estimó un premio de 21.6% en los ingresos laborales debido a un año de capacitación en el trabajo en el área metropolitana de Monterrey (Garro y Llamas 1995)<sup>17</sup>; también se estimó un premio de 9.9% a la capacitación en el último trabajo (Garro, Gómez y Meléndez 1997)<sup>18</sup>.

Los resultados obtenidos muestran que el premio a la capacitación es superior al de la educación, tanto en el sector formal como en el informal, en cada uno de los ciclos escolares. Estos resultados son similares a los obtenidos en investigaciones nacionales (Llamas 1999) e internacionales (Middleton et al. 1993; Freeman 1994).

El rendimiento medio a la capacitación es mayor en el sector formal que en el informal. Debido a que en el sector formal existe más capacitación y a la complementariedad entre educación y capacitación, es probable que los factores que influyen en la determinación de los premios a la formalidad y a los ciclos escolares también influyan en la presencia de un mayor premio promedio a la capacitación en el sector formal. Específicamente: i) si es cierto que los procesos de trabajo del sector formal son más complejos que los del informal, ello significa que requerirán una fuerza laboral más capacitada, lo cual induce a los empleadores a establecer mayores premios a los trabajadores capacitados para retenerlos y como estímulo para que tengan mejor desempeño; ii) es probable que la presencia de más y mejores insumos complementarios a las competencias laborales en su forma de capacitación generen un mayor rendimiento de esta última en el sector formal que en el informal.

Para los trabajadores con nivel de primaria o menos, la capacitación rinde más en el sector informal que en el formal. Probablemente, se deba a que la capacitación en el sector informal es efectiva, orientada a resolver los problemas relacionados con la actividad productiva desempeñada, mientras que en el sector formal una parte de la capacitación

---

<sup>17</sup> La estimación se basó en una muestra de 2000 hogares o 3531 trabajadores del área metropolitana de Monterrey. La encuesta se realizó a mediados de 1993.

puede ser ficticia o no efectiva. Esto es, los empleadores registran programas de capacitación en los organismos competentes para cumplir con la LFT pero en la práctica no capacitan a los trabajadores con bajo nivel de escolaridad pues al empleador formal le resulta costoso capacitar a los trabajadores que tienen menos de 7 años de escolaridad (Llamas y González 1997; Llamas, Hernández y Garro 2000).

Para los trabajadores con educación secundaria, los rendimientos a la capacitación en el último trabajo son ligeramente superiores en el sector formal que en el informal. Por su parte, para los trabajadores con educación media superior, el rendimiento a la capacitación en el sector formal es mayor que en el sector informal. Es probable que los trabajadores capacitados con educación media superior en el sector formal trabajen con más insumos productivos complementarios, generalmente en procesos tecnológicamente más complejos que en el sector informal. Lo anterior ocasionaría mayores niveles de productividad, premio a la capacitación e ingresos de los trabajadores capacitados.

Para los trabajadores con educación superior, los rendimientos a la capacitación son muy similares en ambos sectores. Probablemente, se deba a que la capacitación se dirige a habilidades gerenciales, de planeación y similares, las cuales reeditúan por igual independientemente del sector.

El premio a la capacitación en el sector formal aumenta con el nivel de escolaridad. Este hecho muestra la presencia de una complementariedad fuerte entre educación y capacitación en el sector formal puesto que, adicionalmente a lo ya comentado en relación con el aumento en la proporción de trabajadores capacitados a medida que aumenta el nivel de escolaridad, también se observan premios crecientes a dicha capacitación. Por otro lado, en el sector informal se observa una complementariedad débil entre capacitación y nivel de escolaridad puesto que las proporciones de trabajadores capacitados aumenta con el nivel de escolaridad pero no así el nivel de los premios.

---

<sup>18</sup> La estimación se basó en los microdatos de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano 1993, segundo trimestre.

## 6. Conclusiones

Los resultados de investigaciones empíricas, la teoría y el sentido común indican que una mayor escolaridad de la población favorece la formación de una fuerza laboral más y mejor capacitada y con mayores posibilidades de mejorar los procesos productivos. Esta es una verdad general que se manifiesta con múltiples matices según el contexto histórico, cultural y social de cada país. En nuestro caso, la inserción de México en la economía global se realiza con una trayectoria de bajo crecimiento económico—alrededor de 3.5% anual durante la década de los noventa—y bajo nivel de competencias laborales de la población económicamente activa. El bajo ritmo de crecimiento ocasionó que el sector formal de la economía absorbiera casi la mitad del crecimiento de la PEA y que creciera ligeramente el sector informal. Por su parte, el bajo nivel de competencias laborales se manifiesta en que más de la mitad de la población ocupada remunerada apenas alcanza un nivel de escolaridad de nueve años o menos, por lo cual constituye una población difícil de capacitar.

La fuerza motriz de las actividades económicas privadas es la búsqueda de la máxima ganancia y no la elevación universal de las competencias laborales. Es un acto de ingenuidad creer que la competencia económica impulsará a los empleadores a invertir en elevar las competencias de la fuerza laboral en la economía (Brown 2001: 35). Aunque una fuerza laboral con alto nivel de competencias es necesaria para elevar el nivel de competitividad de las empresas y de la economía, no es la única fuente. Otras formas de aumentar las ganancias y de elevar la competitividad es reducir los costos laborales y los gastos en capacitación. Este parece haber sido el expediente utilizado por parte de las empresas mexicanas para lograr precios competitivos en el mercado global; así se puede explicar la presencia de una población ocupada remunerada poco capacitada, la cual se concentra en el sector formal.

Nuestros resultados apoyan la tesis de que existe una segmentación del mercado laboral en dos sectores, uno formal y otro informal y contradicen la concepción de que el sector informal es una especie de “ejército de reserva” del sector formal. En ésta, se supone que

los trabajadores adquieren experiencia y se capacitan en el sector informal, elementos que se convertirían en “capital humano” cuando se mueven al sector formal. El factor reserva también significa trabajo en espera de ser incorporado en el sector formal (Hallak y Caillods 1981: 25). El sector informal es un rasgo estructural de las economías subdesarrolladas y, en el caso de México, su presencia lejos de atenuarse parece fortalecerse; debido a lo anterior, no existen posibilidades, en un futuro previsible, de que una parte importante de su fuerza laboral se incorpore al sector formal. Las diferencias entre sectores, en cuanto a niveles de educación, de capacitación en el trabajo y mecanismos de determinación de los ingresos laborales, confirma la presencia de segmentación. Encontramos que los premios a la educación y a la capacitación de los trabajadores en el sector informal es probable que tengan un efecto de ancla y no de expulsión para que constituyan filas de aspirantes dispuestos a incorporarse al sector formal. Asimismo, encontramos que el factor de atracción lo constituye el premio a la formalidad, el cual es el resultado de una multiplicidad de factores. Sin embargo, no existe libre entrada a dicho sector; la barrera principal la constituye el nivel de escolaridad ya que éste define las posibilidades de recibir capacitación en el trabajo y, probablemente, de permanencia en el mismo.

Los premios observados a la escolaridad y a la capacitación señalan que las personas que se incorporan al mercado laboral con un bajo nivel educativo se encuentran en serias desventajas al inicio y a lo largo de su trayectoria laboral. Un estudio de la OECD (1994: 126-127) concluye que no existe un perfil ideal de competencias laborales ni una sola distribución de los niveles educativos que sea clave para un mejor desempeño de los trabajadores. Lo que resulta claro de las investigaciones empíricas es que se deben reforzar los niveles previos al nivel superior; después de esta conclusión no hay evidencia de que “más es mejor”; lo que sí importa es la calidad de la formación de profesionistas orientados a investigación y desarrollo y, en general, a la aplicación del conocimiento a los procesos productivos. En México, es necesaria la retención de los jóvenes en el sistema educativo hasta que adquieran las habilidades básicas que les faciliten la adquisición posterior de nuevas competencias.

¿Qué estrategia de formación de competencias relacionadas con la educación y capacitación de los trabajadores debe seguir nuestro país? En primer lugar, el gobierno debe diseñar políticas de retención de los jóvenes en la escuela y de mejoras en la calidad del servicio educativo. En segundo lugar, se debe considerar que los sistemas de altas competencias resultan del diseño de proyectos estratégicos nacionales, no son producto de la evolución (Brown 2001: 35). Requieren de esfuerzos concertados del gobierno, de los empleadores y de las organizaciones de los trabajadores.

### **Bibliografía**

Alarcón, G.D. y Mackinley (1995) *The paraddox of narrowing differentials and widening wage inequality in Mexico*, mimeo.

Arraigada, A. (1989). *Occupational training among Peruvian men*. WPS No. 207. Washington, DC: World Bank.

Brown, P. (2001) “Skill Formation in the Twenty-First Century” en P. Brown, A. Green y H. Lauder *High Skills. Globalization, Competitiveness, and Skill Formation*. Oxford: Oxford University Press.

Cassen, R. Y Mavrotas, G. (1997) “Education and training for manufacturing development”, en M. Godfrey (ed.) *Skill development for international competitiveness*. University of Sussex: Institute for Development Studies.

Fagerlind, I. y Saha, L. (1983). *Education and national development : a comparative perspective*. Oxford: Pergamon Press.

Freeman, R. (ed.) (1994). *Working under different rules*. Nueva York: Russel Sage Foundation.

Garro B., Nora, Gómez M., Vinicio y Meléndez B., Jorge (1997). *Situación ocupacional y niveles de ingreso de los trabajadores en relación con su educación y capacitación*.

Cuaderno de trabajo 12. Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

Garro B., Nora y Llamas H., Ignacio (1995). El rendimiento de la escolaridad, la capacitación y la experiencia laboral en el Area Metropolitana de Monterrey”. *Revista Ensayos*. Facultad de Economía. Universidad Autónoma de Nuevo León. Volumen XIV. No. 1. Mayo.

Ghatak, S. (1995). *Introduction to development economics*. Londres y Nueva York: Routledge.

Hallak, J. y Caillods, F. (1981). *Education, training and the traditional sector*. Paris: UNESCO. IIP.

Hernández Laos, E, Garro Bordonaro, N., y Llamas, I. (2000). *Productividad y mercado de trabajo*. México: Editorial Plaza y Valdéz y UAM.

Katz, L. y Murphy, K. (1992) “Changes in relative wages, 1963-1987: supply and demand factors”, *The Quarterly Journal of Economics*.

Kaufman, B.E. (1988) “The Postwar View of Labor Markets and Wage determination”, en B.E. Kaufman (ed.) *How Labor Markets Work. Reflections on Theory and Practice*. Lexington, Mass.: Lexington Books.

Lay, J. y Wiebelt, M. (2001) *Towards a Dual Education System. A Labour Market Perspective on Poverty Reduction in Bolivia*. Alemania: Kiel Working Paper No. 1073.

Lester, R.A. (1951) *Labor and Industrial Relations-A General Analysis*. Nueva York: The Macmillan Company.

Levin, H.M. y Kelley, C. (1997) "Can Education Do It Alone?", en A.H. Halsey, H. Lauder, P. Brown y A.S. Wells (eds.) *Education: Culture, Economy, Society*. Oxford: Oxford University Press.

Lewis, W. (1954). "Economic development with unlimited supplies of labor". *Manchester School of Economics and Social Studies*. 22

Lindbeck, A. (1994) *Unemployment and Macroeconomics*. Cambridge, Mass.: The MIT press.

Llamas, I. (1989). *Educación y mercado de trabajo en México*. México: Universidad Autónoma Metropolitana.

Llamas, I. y González, E. (1997) *Diagnóstico y perspectiva de la formación de recursos humanos*. México: Consejo de Normalización y Certificación de la Competencia Laboral, mimeo.

Llamas, I. (1999) "La inversión en capital humano en México", revista *Comercio Exterior*, vol.49, núm. 4, abril.

Llamas, I. Hernández L., E. y Garro, N. (2000) "El mercado de trabajo en México. Diagnóstico, proyecciones y políticas al año 2010", en Centro de Estudios Estratégicos Nacionales, *México 2010. Pensar y decidir la próxima década*. México: CEEN, IPN, UAM y Noriega Editores.

Llamas, I. y Garro N. (2001) El mercado laboral mexicano 1991-1996: ¿cambio tecnológico o credencialismo? México: Universidad Autónoma Metropolitana, mimeo.

Llamas, I y Garro, N. (2002) Mercado laboral mexicano: 1991-1999. Formalidad de los puestos de trabajo, escolaridad y capacitación. México: Universidad Autónoma Metropolitana, mimeo.



López, C.H., Sierra, O. y Henao, M.L. (1987) “Sector informal: Entronque económico y desconexión jurídico-política con la sociedad moderna”, en J.A. Ocampo y M. Ramírez (comps.) *El problema laboral colombiano. Informes de la misión Chenery*. Bogotá.

Maloney, W. (1997) “Labor market structure in Mexico. Time series evidence on competing views”, mimeo.

Maloney, W. y Cunningham, V. (1997) “Heterogeneity in small scale LDC enterprises: The Mexican case”, mimeo.

Meléndez Barrón, J. (2002). “Legal labor benefits and the structure of wages and employment in Mexico: analysis and proposals of reform”, mimeo.

Middleton, J., Ziderman, A. y Van Adams, A. (1993). *Skills for productivity*. A World Bank Book. Oxford University Press.

OECD (1993) *Employment outlook*. París.

OECD (1994) *The OECD jobs study. Evidence and explanations II*. París.

Oficina Internacional del Trabajo (OIT) (1987) *World Labor Report*. Génova.

OIT (1993) *Las políticas de mercado de trabajo activas en el contexto de unos planes de actualización más amplios*. Documento de discusión (GB. 258/ESP/2/S).

Panagides, A. y Patrinos, H.A. (1994) *Union, non-union wage differential in the developing world. A case study of Mexico*. World Bank: Policy Research Working Paper, núm. 1269.

Roubaud, F. (1995) *La economía informal en México. De la esfera doméstica a la dinámica macroeconómica*. México: ORSTOM, INEGI Y Fondo de Cultura Económica.

Tan, H. (1990). *Private sector training in the US: who gets it and why?* The Rand Corporation.

Thurow, L. (1999). *Building wealth. The new rules for individuals, companies, and nations in a knowledge-based economy.* Nueva York: Harper Collins publishers.

Tokman, V.E. (1990) “Sector informal en América Latina: de subterráneo a legal”. PREALC, *Más allá de la regulación. El sector informal en América Latina.* Chile: OIT.

World Bank (1998) *Mexico: Enhancing Factor Productivity Growth. Country Economic Memorandum.* World Bank: Report No. 17392-ME.

## Capítulo VI: EMPLEO Y REMUNERACIONES EN EL SECTOR PÚBLICO

**José Antonio Rojas Nieto  
Adolfo Cimadevilla Cervera**

Con admiración y profundo cariño a la Maestra  
Lucía Rojas Nieto, siempre comprometida con su  
tarea docente de educación especial.

### Presentación

En México hay cuatro fuentes de información disponibles para identificar la situación de la ocupación y el ingreso medio de los trabajadores del Sector Público. Una primera serían los Censos Generales de Población y Vivienda XI y XII, realizados en los años 1990 y 2000 por el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática.(INEGI). La segunda, también realizada por el INEGI en colaboración con las Secretaría del Trabajo y Previsión Social es la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) que se levantó cada dos años desde 1991 y que desde 1995 se realiza anualmente. Esta recoge a los ocupados en establecimientos de propiedad estatal, justamente el universo que es objeto de nuestro estudio<sup>1</sup>. Para el caso de los datos globales de México, estas dos fuentes tienen la enorme ventaja de ofrecer información agrupada por ocupación principal y por sector de actividad, aunque la primera no permite identificar el sector de propiedad al que corresponde el establecimiento, asunto clave para integrar adecuadamente las series de ocupados de este sector tan importante. La segunda, a pesar de todo, tiene un pequeño inconveniente; para el año 1991 sólo se dispone de datos de ingresos para el sector de las áreas “más urbanizadas”, denominación que integra a todas las localidades de más de 100 mil habitantes y todas las capitales de las entidades federativas, tengan o no ese número de habitantes. Pero como para el año 2002 se tienen los datos de ingreso tanto para este sector de las áreas “más urbanizadas” como para el total de los

---

1. Para la Encuesta Nacional de Empleo el criterio de identificación de los trabajadores del sector público tiene como base la respuesta a dos preguntas. La primera es: *¿Cuál es el nombre de la empresa o negocio donde... trabajó la semana pasada?* Se identificó como sector público a los que contestaron (1): *Una empresa de Gobierno, empresa descentralizada o paraestatal*. La segunda pregunta es: *¿La empresa o negocio para el que trabajó o ayudó... CUENTA CON LOCAL para trabajar?* Se identificó como sector público a los que su respuesta fue clasificada como un local del tipo: *Oficinas y Dependencias del Gobierno Federal, Estatal y Municipal*.

establecimientos de del sector de propiedad estatal, es posible presentar una idea del cambio decenal que experimentaron esos ingresos por rama de actividad económica y tipo de ocupación. La tercera fuente a la que es preciso referirse es la del Sistema de Cuentas Nacionales, que pese a ofrecer series específicas de los ocupados en el Sector Público, incluso con mucho detalle sobre la actividad funcional en la que se ubican (Administración Pública, Defensa, Empresas Productivas, Servicios Educativos, de Salud y Seguridad Social, entre otros), y las remuneraciones correspondientes, tiene el inconveniente de ser elaborada con estimaciones estadísticas menos finas que las implicadas en los Censos o en las Encuestas Nacionales de Empleo y, en este caso, se sobrestiman dichas remuneraciones.

Una última fuente que resultaría fundamental para hacer una adecuada descripción de la ocupación y las remuneraciones en el Sector Público de México es la correspondiente a los informes de la Cuenta Pública que año tras año deben rendir a la Contaduría Mayor de Hacienda de la Cámara de Diputados todas las dependencias estatales, tanto del llamado sector central que agrupa las actividades de Administración Pública y Defensa como las vinculadas a ramas de actividad específica, entre las que sobresalen las importantes empresas estatales de las ramas petrolera y eléctrica: Petróleos Mexicanos (PEMEX), Comisión Federal de Electricidad (CFE) y Luz y Fuerza del Centro (LyFC). Sin embargo, tiene el inconveniente de estar muy disgregada y exigir, para su agrupamiento, mayor tiempo de investigación del que se dispone para elaborar este ensayo.

Como fuente primordial se ha elegido, entonces, la Encuesta Nacional de Empleo, única que nos permite no sólo ofrecer una radiografía de la ocupación sino del ingreso medio mensual. Por lo demás, sus datos de empleo prácticamente coinciden plenamente con los del Censo. Sólo en el caso de las empresas estatales de petróleo y electricidad, se hacen algunas observaciones sobre el nivel de empleo, pues el señalado en la ENE presenta cierta subestimación.

En el primer apartado de este ensayo se ofrece la panorámica actual del Sector Público con base, precisamente, en datos del año 2000, disponibles y publicados el año pasado. Hay un primer apartado sobre la ocupación; uno segundo sobre el ingreso promedio mensual y anual; y una breve reflexión en tercer término sobre lo que podríamos llamar la distribución de la nómina del sector público. En el segundo apartado se presenta la situación de la ocupación del año 1991 y el ingreso medio de los ocupados en las áreas "más urbanizadas", siempre ligeramente mayores a las del resto de ocupados y, en consecuencia, también mayores al promedio. Finalmente en el tercer apartado se hace la

comparación del salario medio de 1991 con el salario medio del año 2000, que pese a restringirse solamente a las áreas más urbanizadas, permite tener una idea de algunas modificaciones registradas en los últimos diez años.

Creemos que la lectura de este trabajo permite tener una primera visión de la ocupación y el nivel de las remuneraciones en el Sector Público de México, e identificar de manera preliminar, algunos cambios entre los años 1991 y 2000.

## 1. Los datos básicos del año 2000

Atendiendo a la información del año 2000, el Sector Público de México – integración de los organismos de Administración Pública y Defensa y de las empresas e instituciones paraestatales vinculados a alguna actividad económica – cuenta con más de cuatro millones de ocupados, exactamente y según la ENE, 4 millones 354 mil 575 empleados o trabajadores. Como se puede reconocer en el Cuadro No. VI-1 - en el que también se presentan los datos de empleo disponibles para el año 1995 en la ENE -, los ocupados del Sector Público representan el 11.2 % de la Población Ocupada Total y el 17.7% de la Población Ocupada Asalariada, calidad que sólo tiene el 63 % de la Población Ocupada Total.

El mayor número de trabajadores del **Sector Público** se encuentra en el agrupamiento denominado Otros Servicios que cuenta con poco más de dos millones de trabajadores que prácticamente representan la mitad del total del Sector Público (47.8%). El segundo rubro en importancia por el número de ocupados es el de las actividades de **Administración Pública y Defensa** que concentra el 40 por ciento del total e incluye a cerca de dos millones de personas: un millón 740 mil 640 exactamente fueron las registradas en la ENE del año 2000 de los cuales 365 mil 904 están registrados en la actividad de **Protección Vigilancia y Fuerzas Armadas**. Y según los informes directos en el año 2000 las Secretarías de **Defensa Nacional y de Marina** contaban, respectivamente, con 183 mil 296 y 55 mil 687 personas, correspondientes al 65% del personal de Protección y Vigilancia adscrito al Sector Público.

Cuadro No. VI-1

<b>CUADRO No. 1: POBLACION OCUPADA EN ESTABLECIMIENTOS ESTATALES</b>									
	1991	1991	1995	1995	2000	2000	% 95/91	% 00/95	% 00/91
POB. OCUPADA TOTAL	30,534,100	<b>13.6</b>	33,881,100	<b>11.1</b>	38,785,274	<b>11.2</b>	2.6	2.7	2.7
<b>TOTAL</b>	<b>4,167,500</b>	<b>100.0</b>	<b>3,772,100</b>	<b>100.0</b>	<b>4,354,575</b>	<b>100.0</b>	<b>-2.5</b>	<b>2.9</b>	<b>0.5</b>
Agropecuarias	4,900	0.1	11,200	0.3	8,706	0.2	23.0	-4.9	6.6
Minas	16,500	0.4	500	0.0	2,441	0.1	-58.3	37.3	-19.1
Petróleo	138,300	3.3	111,600	3.0	139,363	3.2	-5.2	4.5	0.1
Ind. Transformación	43,900	1.1	58,500	1.6	36,668	0.8	7.4	-8.9	-2.0
Electricidad	151,200	3.6	79,600	2.1	165,811	3.8	-14.8	15.8	1.0
Construcción	97,600	2.3	116,300	3.1	21,412	0.5	4.5	-28.7	-15.5
Comercio	101,200	2.4	51,700	1.4	41,657	1.0	-15.5	-4.2	-9.4
Hoteles, restaurantes	300	0.0	1,300	0.0	2,911	0.1	44.3	17.5	28.7
Comunicaciones	55,100	1.3	43,200	1.1	31,323	0.7	-5.9	-6.2	-6.1
Transportes y Serv.Con.	133,700	3.2	75,600	2.0	42,554	1.0	-13.3	-10.9	-11.9
Alq.Inm. y Serv.Finan.y Prof.	264,900	6.4	48,700	1.3	37,684	0.9	-34.5	-5.0	-19.5
Otros Servicios	1,870,900	44.9	1,898,400	50.3	2,083,405	47.8	0.4	1.9	1.2
Adm.Pública y Defensa	1,289,000	30.9	1,275,300	33.8	1,740,640	40.0	-0.3	6.4	3.4
No especificado	0	0.0	200	0.0	0	0.0	ND	ND	ND
<b>FUENTE: Encuesta Nacional de Empleo, Secretaría del Trabajo y Previsión Social e Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, diversos años.</b>									
<b>CUADRO No. 2: POBLACION OCUPADA EN ESTABLECIMIENTOS ESTATALES</b>									
	1991	1991	1995	1995	2000	2000	TMCA 95/91	TMCA 00/95	TMCA 00/91
<b>Adm.Pública y Defensa</b>	<b>1,289,000</b>	<b>30.9</b>	<b>1,275,300</b>	<b>33.8</b>	<b>1,740,640</b>	<b>40.0</b>	<b>-0.3</b>	<b>6.4</b>	<b>3.4</b>
Salud y Seguridad Social	455,000	10.9	598,000	15.9	630,000	14.5	7.1	1.0	3.7
Defensa	199,305	4.8	221,708	5.9	238,983	5.5	2.7	1.5	2.0
<b>Servicios</b>	<b>1,870,900</b>	<b>44.9</b>	<b>1,898,400</b>	<b>50.3</b>	<b>2,083,405</b>	<b>47.8</b>	<b>0.4</b>	<b>1.9</b>	<b>1.2</b>
Maestros	875,000	21.0	985,000	26.1	985,992	22.6	3.0	0.0	1.3
Otros	995,900	23.9	913,400	24.2	1,097,413	25.2	-2.1	3.7	1.1
<b>Empresas</b>	<b>1,007,600</b>	<b>24.2</b>	<b>598,400</b>	<b>15.9</b>	<b>530,530</b>	<b>12.2</b>	<b>-12.2</b>	<b>-2.4</b>	<b>-6.9</b>
Energía	289,500	6.9	191,200	5.1	305,174	7.0	-9.9	9.8	0.6
Otras	718,100	17.2	407,200	10.8	225,356	5.2	-13.2	-11.2	-12.1
<b>TOTAL</b>	<b>4,167,500</b>	<b>100.0</b>	<b>3,772,100</b>	<b>100.0</b>	<b>4,354,575</b>	<b>100.0</b>	<b>-2.5</b>	<b>2.9</b>	<b>0.5</b>
<b>FUENTE: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Empleo, Sría. del Trabajo y Previsión Social y los Censos XI y XII del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, 1991 y 2000.</b>									

En Administración Pública y Defensa está incluido el importante conglomerado de **Servicios de Salud y Seguridad Social**, que atendiendo a los datos del Anexo Estadístico del Primer Informe del Presidente Vicente Fox cuenta con un número aproximado de 630 mil trabajadores agrupados en tres organismos muy importantes: la Secretaría de Salud y los organismos de Salud de las Entidades Federativas (130 mil Médicos y Enfermeras) el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS con 140 mil médicos y enfermeras y cerca de 360 mil empleados) y el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales para los Trabajadores del Estado (ISSTE con 37 mil 210 Médicos y Enfermeras y cerca de 160 mil empleados).

Después de estos dos importantes conglomerados de trabajadores del Sector Público, el agrupamiento más importante es el de las **Empresas Productivas** que ocupa a cerca de medio millón de personas (530 mil 530 en la ENE del año 2000) que representan el 12,2%

del total, entre las que sobresale un 7.0% de personas empleadas en las empresas energéticas que alcanzan un monto ligeramente mayor a 305 mil trabajadores, 139 mil 363 en la industria petrolera integrada (Exploración y Producción Primaria; Refinación; Petroquímica; Servicios Corporativos) y 165 mil 811 en las diversas fases de la industria eléctrica (Generación; Transmisión y Transformación; Distribución y Comercialización; Servicios Corporativos).

Los datos directos del promedio de ocupados en PEMEX en el año 2000 indican un número total de 132 mil 728 ocupados de los cuales 117 mil 530 eran de planta y 15 mil 198 transitorios. Para el caso de las empresas eléctricas estatales los números oficiales directos sobre este mismo promedio indican un total de 110 mil 702 trabajadores de los cuales 87 mil 115 eran de planta ( 60 % en CFE y 40% en LyFC), 16 mil 123 temporales o con empleo provisional y 7 mil 464 eran eventuales o de construcción.<sup>2</sup>

El resto de la ocupación en el Sector Público lo conforman los trabajadores de actividades Agropecuarias, Mineras, de Industrias de la Transformación, de Construcción, de Comercio, de Comunicaciones, de Transportes y Servicios Conexos, de Alquiler de Inmuebles, Servicios Financieros y Servicios Profesionales no incluidos en los anteriores, que en total suman 225 mil 356 correspondientes al 5.2% de la ocupación en el Sector Público.

## 2. Los trabajadores de los Servicios de Educación Pública

Considerando el número de ocupados, el *primer grupo* en importancia en el Sector Público es el relativo al rubro denominado Otros Servicios. Fundamentalmente, éste agrupa a los trabajadores de los **Servicios Públicos de Educación**; el 98.3% de los ocupados en Otros Servicios corresponde a ellos. Se trata del personal que atiende a no menos de 30 millones de personas en poco más de 195 mil escuelas federales, estatales y autónoma financiadas por el Sector Público que incluye siete esferas educativas: 1) Educación Preescolar (3 millones); 2) Primaria (13 millones); 3) Secundaria (5 millones); 4) Profesional Media (300 mil); 5) Bachillerato (2 millones); 6) Educación Superior (2 millones); 7) Educación Extraescolar de Niños y Adultos (5 millones). Para la atención de estos educandos el Sector Público cuenta con aproximadamente un millón de maestros, que representan la mitad de los ocupados en los Servicios Educativos nacionales.

---

<sup>2</sup> Para el análisis del salario se consideran los datos de la ENE que no coinciden con los de las empresas paraestatales PEMEX, CFE y LyFC. En estos casos la ENE informa de un menor nivel de ocupación.

CUADRO No. 2 Empleo y Salario en los Servicios Educativos del Sector Público en México 2000														
		Empleo		Salario Mensual MN		Gasto Salarial Anual MN		Salario Mensual DOL.		Gasto Salarial Anual DOL.		Proporción del PIB		
		S.Educ.	TOTAL	S.Educ.	TOTAL	S.Educ.	TOTAL	S.Educ.	TOTAL	S.Educ.	TOTAL	S.Educ.	TOTAL	
		Personas		\$00Pers.		Mil\$00AÑO		DOL00Pers.		MilDOL al Año		%		
2000														
	Profesionistas	196,281	342,223	7,123	7,308	16,777	30,013	753	773	1,774	3,174	0.3	0.6	
	Técnicos y personal especializado	242,748	381,258	3,712	3,857	10,813	17,646	393	408	1,143	1,866	0.2	0.3	
	Trabajadores de la Educación	946,966	985,992	4,810	4,792	54,656	56,694	509	507	5,780	5,995	1.0	1.0	
	Arte, espectáculos y deportes	6,146	18,855	5,086	3,768	375	853	538	398	40	90	0.0	0.0	
	Funcionarios y Directivos	82,178	174,539	7,620	10,026	7,514	20,999	806	1,060	795	2,221	0.1	0.4	
	Trabajadores en Actividades Agropecuarias	2,228	10,007	1,746	1,450	47	174	185	153	5	18	0.0	0.0	
	Jefes y Supervisores y trabajadores de artesanías y manifi	4,905	58,627	4,459	6,243	262	4,392	472	660	28	464	0.0	0.1	
	Artesanos y trabajadores fabriles	41,153	185,596	3,042	3,276	1,502	7,296	322	346	159	772	0.0	0.1	
	Operadores de Maquinaria y Equipo industrial	1,280	51,863	2,491	4,211	38	2,621	263	445	4	277	0.0	0.0	
	Ayudantes, peones y similares	5,439	74,962	2,334	3,022	152	2,718	247	320	16	287	0.0	0.1	
	Conductores de Maquinaria Móvil y Transporte	16,625	104,207	3,231	3,300	645	4,126	342	349	68	436	0.0	0.1	
	Jefes de Departamento, Coordinadores y Supervisores	88,039	368,986	6,933	6,406	7,324	28,363	733	677	774	2,999	0.1	0.5	
	Trabajadores de apoyo en Act. Administrativas	191,005	844,124	3,212	3,193	7,363	32,347	340	338	779	3,421	0.1	0.6	
	Comerciantes, empleados y agentes de ventas	2,767	18,902	3,482	2,104	116	477	368	223	12	50	0.0	0.0	
	Vendedores y trabajadores ambulantes		208		2,481	0	6	0	262	0	1	0.0	0.0	
	Servicios Personales	205,650	365,942	2,463	2,294	6,077	10,072	260	243	643	1,065	0.1	0.2	
	Servicios Domésticos	244	1,042	2,305	3,297	7	41	244	349	1	4	0.0	0.0	
	Protección, vigilancia y fuerzas armadas	41,419	365,904	3,008	3,287	1,495	14,431	318	348	158	1,526	0.0	0.3	
	Otros		1,338		2,442	0	39	0	258	0	4	0.0	0.0	
	TOTAL	2,075,073	4,354,575	4,625	4,465	115,164	233,308	489	472	12,178	24,671	2.1	4.3	

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Empleo 2000 del Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

Atendiendo al tipo de ocupación el grupo de **Maestros, Técnicos y Personal Especializado** de los Servicios Educativos que proporciona el Sector Público en México (genéricamente identificados como Maestros) concentra el 59.6% del empleo y el 58.5% del gasto salarial. Su salario promedio es 4 mil 537 pesos al mes, es decir, 480 dólares del año 2000. Por ser el rubro más importante en el Sector Educativo, el ingreso medio global es prácticamente igual al de este conjunto de ocupados identificado como Maestros.

Un segundo conjunto de trabajadores del Sector Educativo del Sector Público lo conforman los ocupados en puestos de mando, suma de los rubros de **Funcionarios y Directivos, y Jefes de Departamento y Supervisores** que concentran el 8.2% de la ocupación y el 12.9% de la Nómina. Y cuentan con un ingreso superior en cerca del 60% en conjunto. Tienen un ingreso de 7 mil 264 pesos al mes, 768 dólares. Si a estos añadimos los profesionistas, en conjunto acumulan una participación en la ocupación total del 17.9% y de 25.9% en el pago total de salarios, precisamente por el mayor nivel salarial de dichos profesionistas, 54% superior al promedio del Sector.



El tercer grupo en importancia en el Sector Educativo lo conforman los ocupados en las tareas **Administrativas**. Se trata de cerca de 200 mil personas que representan el 9.3% de la ocupación en los Servicios Educativos y concentran el 6.5% de la Nómina. SU salario promedio del año 2000 fue de tres mil 216 pesos que, de nuevo, con un 30% de prestaciones equivale a poco más de cuatro mil pesos, a su vez equivalentes a 442 dólares.

Los trabajadores de ingreso promedio más bajo son los que realizan las tareas de corte manual o de **Servicios**. Este cuarto grupo del área de Servicios educativos incluye a trabajadores de Actividades Agropecuaria, Operadores de Maquinaria y Equipo Industrial; Ayudantes y Peones; o, finalmente, Servicios Personales y Servicios Domésticos. Representan el 13.2% del empleo y sólo 7.3% de la Nómina. Su salario promedio es no sólo el más bajo del Sector Educativo, sino el más bajo de todo el Sector Público. Para el año 2000, la ENE registra un salario promedio de dos mil 584 pesos mensuales equivalentes a 273 dólares al mes.

Con estos cuatro grandes grupos de trabajadores – Maestros y Técnicos; Funcionarios y Profesionistas; Trabajadores Administrativos y Empleados de Servicios de Apoyo, la nómina de los Servicios Educativos del Sector Público, - sin contar las prestaciones cuyo porcentaje varía en las diversas dependencias y empresas del sector Público<sup>3</sup> -, concentra el 49.4% del pago total en ingresos del Sector correspondiente al 47.7% del empleo, lo que significa un salario promedio levemente al promedio del Sector.

### **3. Los trabajadores de Administración Pública y Defensa**

El *segundo grupo* en importancia en el Sector Público incluye los ocupados en servicios gubernamentales Administrativos y de Defensa, tanto del Gobierno Federal como de los gobiernos estatales y municipales. En los Censos Nacionales de Población y Vivienda, en la Encuesta Nacional de Empleo, así como también en el Sistema de Cuentas Nacionales se les identifica bajo el rubro de Administración Pública y Defensa.

---

<sup>3</sup> Se considera que, en lo general las prestaciones significan un 30% más de ingreso, aunque en el caso de las empresas estatales de energía – PEMEX y CFE – o los altos funcionarios, las prestaciones pueden llegar significar 60% a 80% del salario integral, en el primer caso, y más del 100% en el segundo. Precisamente por esto las diferencias de ingresos que indica la ENE son apenas un esbozo de diferencias que pueden ser mayores.

El número de trabajadores dedicados a estas labores alcanza en el año 2000 un millón 741 mil correspondientes, como hemos comentado antes, al 40% del total de la ocupación en el Sector Público. Estos concentran el 36.9% del gasto público en salarios.<sup>4</sup>

CUADRO No. 3: Empleo y Salario en Administración Pública y Defensa del Sector Público en México 2000									
	Empleo		Salario Mensual MN		Gasto Salarial Año M		Salario Mes		Adm ón.P.
	Adm ón.P.	TOTAL	Adm ón.P.	TOTAL	Adm ón.P.	TOTAL	Adm ón.P.	Adm ón.P.	
2000	Personas		\$/Pers.		Mil\$00AÑO		MilDl./AÑO		
Profesionistas	115,996	342,223	7,014	7,308	9,763	30,013	742	1,032	
Técnicos y personal especializado	107,176	381,258	3,777	3,857	4,858	17,646	399	514	
Trabajadores de la Educación	36,721	985,992	3,854	4,792	1,698	56,694	408	180	
Arte, espectáculos y deportes	12,650	18,855	3,133	3,768	476	853	331	50	
Funcionarios y Directivos	80,319	174,539	12,418	10,026	11,968	20,999	1,313	1,266	
Trabajadores en Actividades Agropecuarias	2,618	10,007	1,474	1,450	46	174	156	5	
Jefes y Supervisores y trabajadores de artesanas y mant.	18,321	58,627	5,114	6,243	1,124	4,392	541	119	
Artesanos y trabajadores fabriles	65,055	185,596	2,579	3,276	2,013	7,296	273	213	
Operadores de Maquinaria y Equipo industrial	8,563	51,863	2,694	4,211	277	2,621	285	29	
Ayudantes, peones y similares	36,393	74,962	1,756	3,022	767	2,718	186	81	
Conductores de Maquinaria Móvil y Transporte	58,034	104,207	2,854	3,300	1,987	4,126	302	210	
Jefes de Departamento, Coordinadores y Supervisores	236,500	368,996	5,971	6,406	16,944	28,363	631	1,792	
Trabajadores de apoyo en Act. Administrativas	522,214	844,124	3,039	3,193	19,042	32,347	321	2,014	
Comerciantes, empleados y agentes de ventas	2,706	18,902	2,416	2,104	78	477	255	8	
Vendedores y trabajadores ambulantes	0	208	0	2,481	0	6	0	0	
Servicios Personales	130,992	365,942	1,960	2,294	3,081	10,072	207	326	
Servicios Domésticos	0	1,042	0	3,297	0	41	0	0	
Protección, vigilancia y fuerzas armadas	305,044	365,904	3,260	3,287	11,934	14,431	345	1,262	
Otros	1,338	1,338	2,442	2,442	39	39	258	4	
TOTAL	1,740,640	4,354,575	4,122	4,465	86,097	233,308	436	9,104	

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Empleo 2000 del Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

Dos grupos importantes – **Servicios Generales y Servicios Administrativos** – concentran el 61.4% del empleo en Administración Pública y Defensa. En primer término un 31.2% corresponde a trabajadores manuales que prestan diversos tipos de Servicios como los trabajadores de Limpieza, de Agua Potable y Alcantarillado, Operadores de Maquinaria y Equipo, Conductores de Maquinaria Móvil y Transportes y otros Servicios Domésticos y Personales. Y un segundo grupo de este gran conjunto lo forman los trabajadores Administrativos (30.2%).

Los pagos a este 61.4% del total de la ocupación sólo representan el 43.3% de la Nómina de Administración Pública y Defensa, y no más del 16% del total del Sector Público. Se trata, entonces, de ingresos mensuales promedio dos mil 783 pesos en el primer caso y de tres mil 035 pesos mensuales en el segundo caso. En el rubro de Servicios Generales

<sup>4</sup> Según el XII Censo de Población y Vivienda el número de trabajadores ocupados en estas tareas en el año 2000 era de un millón 400 mil 906 personas; y de acuerdo al XI Censo de Población y Vivienda del año 1990, en este conglomerado se agrupaban 928 mil 358 trabajadores. Esto significa que en diez años los empleados en tareas de Administración y Defensa crecieron un 51 por ciento, como resultado de crecimientos superiores al promedio de diversos rubros funcionales, entre los que sobresalen los de Funcionarios y Directivos y Jefes, por una parte, y el de Supervisores Administrativos por otra, los que en conjunto se multiplicaron por ocho en diez años, aportando prácticamente la mitad de la tasa de crecimiento.

están incluidos los ocupados en labores de Protección, Vigilancia y Defensa. En este caso se trata de 305 mil 044 trabajadores, de los cuales, según datos del Anexo Estadístico del Primer Informe del Presidente Vicente Fox, las Fuerzas Armadas alcanzaron un total de 239 mil efectivos: 183 mil en la Secretaría de Defensa y 56 mil en la Secretaría de Marina. Con ello, y según datos del año 2000, concentran el 78% de la ocupación de los efectivos de Protección y Vigilancia de la Administración Pública. En conjunto los activos policiales y militares concentran el 17.5% del empleo y el 13.9% de los ingresos; por ello tienen un salario promedio inferior al promedio general del Sector Público.

El tercer rubro en importancia por su número de ocupados en Administración Pública y Defensa es, precisamente, el rubro de los **Funcionarios, Directivos, Supervisores y Jefes de Departamento** que suman un número de 451 mil 136 personas con lo que representan el 25.9% de la ocupación en la Administración Pública pero sus salarios concentran el 46.2% del total. Luego del personal técnico de los Servicios Educativos, son el segundo grupo en importancia en la Nómina general del sector Público con el 17.1% del total. Su ingreso medio es superior al promedio del Sector en 65%, sólo superado por el ingreso medio de los Funcionarios y Directivos de las Empresas Productivas.

De entre estos Funcionarios y Directivos, Jefes de Departamento y Coordinadores y Supervisores, sobresalen cerca de 50 mil cuyas percepciones netas más bajas son de 12 mil 348 pesos por mes equivalentes a mil 306 dólares y correspondiente a los Jefes de Departamento de menor ingreso; y 134 mil 819 pesos mensuales que corresponden al Presidente de la República y que equivalen a 14 mil 257 dólares al mes.

Para este grupo selecto de Altos Funcionarios del Gobierno Federal el ingreso promedio ponderado por el número de plazas ocupadas es de 21 mil 892 pesos, superior en 77% al ingreso medio de todos los estrictamente Funcionarios de la Administración, que corresponde a 80 mil 319 ocupados, cuyo ingreso medio es de 12 mil 418 pesos al mes, similar al de un Jefe de Departamento de este grupo selecto de Directivos del Sector Público (12 mil 348 pesos al mes). Estos niveles de ingreso tienden a homologarse para todos los altos directivos y altos funcionarios del Sector Público, incluidos los altos funcionarios y directivos del Sector Educativo y de las Empresas Productivas y Financieras del Sector Público. Se trata de un movimiento de homogeneización salarial que comenzó a principios de este año del 2002 y que deberá ser concluido antes de finalizar el año.

CUADRO No. 3: REMUNERACION DE ALTOS FUNCIONARIOS 2000						
	Plazas por categoría	Porcentaje Relativo	Comp.Mínima Neta por Mes \$ 2000	Comp.Máxima Neta por Mes \$ 2000	Nómina Acum Año \$ Mil Mill. 00	Nómina Acum Año \$ Mil Mill. 00
	Unidades	Porcentaje	\$ 2000	\$ 2000	\$ Mil Mill. 00	\$ Mil Mill. 00
<b>Nivel y Media</b>	47,704	100.00	21,892	42,353	12,532	24,245
J.de Depto.	24,718	51.82	12,348	22,599	3,663	6,703
Subdirector	11,978	25.11	17,575	37,862	2,526	5,442
Director Area	5,789	12.14	31,778	74,660	2,208	5,186
Asesor	1,634	3.43	52,541	98,143	1,030	1,924
Auditor	1,017	2.13	52,541	98,143	641	1,198
Director Gral.	1,908	4.00	71,040	121,595	1,627	2,784
Coordinador	400	0.84	95,359	127,180	458	610
Oficial Mayor	151	0.32	120,869	126,396	219	229
Homologos	95	0.20	120,869	126,396	138	144
Secretarios	14	0.03	129,850	129,850	22	22
Presidente	1	0.00	134,819	134,819	2	2
FUENTE: Elaborado con datos del Anexo estadístico del 1er Informe de Gobierno de Vicente Fox y datos del DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION del 1o. de enero del 2002.						
NOTA. Se llevó a salarios del año 2000 descontando 15% de inflación acumulada que corresponde a los incrementos de esos dos años.						

El cuarto y último rubro en importancia de los empleados del Sector Público en Administración y Defensa es el correspondiente al **Personal de Servicios Técnico**, entre el que se incluyen Técnicos Especializados; Trabajadores de Arte, Espectáculos y Deporte; Artesanos y Trabajadores Fabriles Especializados. Se trata de no más de 222 mil ocupados que concentran el 12.7% del empleo y sólo el 10.5% de los ingresos medios.

Si quisiéramos tener una idea sobre la evolución de este empleo durante los últimos diez años, puede ser útil una lectura breve de un cuadro simplificado de los Censos, pues a pesar de que los datos censales no coinciden con los de la Encuesta Nacional de Empleo – justamente los que hemos utilizado en este ensayo como base para presentar el panorama de la ocupación y el salario en el Sector Público de México actualmente – nos permiten percibir ciertas tendencias de la evolución del empleo público.

Lo primero a notar en el Cuadro No. 4, es que el tipo de trabajo con mayor incremento en el último decenio es el de Funcionarios y Directivos. Que prácticamente se cuadruplicó, creciendo a una tasa media del 15.4% al año, superior al crecimiento medio del conglomerado total que fue de 4.2%. Esto permitió que su peso de 10% registrado en el año 1990 se incrementara notablemente, llegando a significar actualmente poco más de la

cuarta parte del empleo total en las labores de Administración Pública y Defensa, como constatan, efectivamente, los datos de la Encuesta Nacional de Empleo. Lo otro a notar es la notable baja de la importancia de los trabajadores Administrativos, que de participar con el 41.5% del empleo en el año 1990 actualmente sólo representan poco menos de la tercera parte. Lo que, en realidad, aquí podemos reconocer es, por una parte el mayor peso de los Funcionarios y Directivos pero, por otra, la sustitución de muchos trabajadores administrativos por funcionarios, supervisores y coordinadores con mayor grado jerárquico. Sorprende, por último, la consistente importancia de los trabajadores de Servicios, que en 1990 representaban el 37.8% y en el año 200 el 33.3%, siendo los que más crecieron después del explosivo crecimiento de Funcionarios y Directivos.

CUADRO No. 4. OCUPADOS EN ADMINISTRACION PUBLICA Y DEFENSA 1990 Y 2000							
	AdPúbbyDef 90	Estr.Porciento	AdPúbbyDef 00	Estr.Porciento	Increment. 00/90	Aport al Crec%	Incr. anual
TOTAL	928,358	100.0	1,400,906	100.0	50.9	50.9	4.2
ADMINISTRATIVOS	385,088	41.5	446,040	31.8	15.8	6.6	1.5
SERVICIOS	351,025	37.8	466,297	33.3	32.8	12.4	2.9
FUNCIONARIOS Y DIRECTIVOS	91,578	9.9	382,412	27.3	317.6	31.3	15.4
PERSONAL TECNICO	100,667	10.8	106,157	7.6	5.5	0.6	0.5
FUENTE: Elaboración propia con datos de los Censos XI y XII de Población y Vivienda del INEGI de 1990 y 2000.							

#### 4. Los trabajadores de las Empresas Públicas

En el *tercer grupo* en importancia por su número de ocupados están los empleados de las **empresas públicas**, entre las que sobresalen, sin lugar a dudas y como ya se anotó un poco antes, las dedicadas a la explotación e industrialización de los hidrocarburos (Pemex) y a algunas actividades de investigación vinculadas a ello (Instituto Mexicano del Petróleo); y las encargadas de prestar el Servicio Público de Electricidad (Comisión Federal de Electricidad y Luz y Fuerza del Centro) y de realizar, asimismo, algunas actividades de investigación (Instituto de Investigaciones Eléctricas e Instituto Nacional de Investigaciones Nucleares).

Un universo de 530 mil 530 ocupados en las empresas industriales y financieras del Sector Público dan razón de 12.2% de la ocupación en el Sector y, sin embargo, concentran 13.6 del gasto salarial del Sector.

La mitad del personal de las empresas estatales realiza trabajos técnicos y servicios. Los Administrativos representan el 27% del total. Y los Funcionarios el 22.7%. Sin embargo,

como en los otros dos conglomerados del Sector – Servicios Educativos y Administración Pública y Defensa -, los Funcionarios concentran el 37.9% de los ingresos. Se trata del segundo porcentaje en importancia, pues de los tres conglomerados el que tiene Funcionarios con mayor concentración de ingresos es, precisamente, el de Administración con el 46.2%. En cambio, en el Sector Educativo estos Funcionarios sólo concentran el 27.7% aunque, ciertamente, sólo captan el 17.9% del empleo, a diferencia de los Funcionarios de la Administración Pública que concentran el 25.9% y de los Funcionarios de las Empresas Estatales que concentran el 22.7%.

Analizando el rubro que corresponde estrictamente a Funcionarios y Directivos, hay que notar que precisamente por las condiciones de concentración de empleo y masa de ingresos, el mayor ingreso promedio de todo el Sector Público, como lo comentamos antes, corresponde a los Funcionarios de las Empresas Estatales, con un nivel 87 por ciento superior al ingreso medio del Sector. Y, todavía más, al interior de este sector de Empresas Públicas, es mayor el ingreso medio de los Altos Funcionarios de las Empresas Públicas de Energía. Y al interior de este, el de la Empresa Petrolera PEMEX.

CUADRO No. 5: Empleo y Salario en las Empresas del Sector Público en México 2000													
	Empleo			Salario Mensual MN			Gasto Salarial Anual MN			Salario Mensual DOL.			TOTAL
	Empresas	Energía	TOTAL	Empresas	Energía	TOTAL	Empresas	Energía	TOTAL	Empresas	Energía	TOTAL	
2000	Personas			\$/00Pers.			Mil\$/00AÑO			DOL/00Pers.			
Profesionistas	29,903	18,764	342,223	9,667	10,303	7,308	3,469	2,320	30,013	1,022	1,090	773	
Técnicos y personal especializado	31,334	19,979	381,258	5,254	6,246	3,857	1,975	1,497	17,646	556	660	408	
Trabajadores de la Educación	2,305	112	985,992	12,265	8,300	4,792	339	11	56,694	1,297	878	507	
Arte, espectáculos y deportes	59	36	18,855	2,634	2,400	3,768	2	1	853	279	254	398	
Funcionarios y Directivos	11,901	5,547	174,539	10,567	10,822	10,026	1,509	720	20,999	1,117	1,144	1,060	
Trabajadores en Actividades Agropecuarias	5,161	0	10,007	1,310		1,450	81	0	174	138		153	
Jefes y Supervisores y trabajadores de artesanías y mant.	35,288	25,778	58,627	7,083	9,059	6,243	2,999	2,802	4,392	749	958	660	
Artesanos y trabajadores fabriles	78,971	55,401	185,596	3,973	4,525	3,276	3,765	3,009	7,296	420	479	346	
Operadores de Maquinaria y Equipo industrial	41,975	27,618	51,863	4,569	5,471	4,211	2,301	1,813	2,621	483	579	445	
Ayudantes, peones y similares	33,059	23,163	74,962	4,530	6,293	3,022	1,797	1,749	2,718	479	665	320	
Conductores de Maquinaria Móvil y Transporte	29,381	11,567	104,207	4,230	4,116	3,300	1,491	571	4,126	447	435	349	
Jefes de Departamento, Coordinadores y Supervisores	43,509	22,638	368,986	7,817	8,942	6,406	4,082	2,429	28,363	827	946	677	
Trabajadores de apoyo en Act. Administrativas	130,043	66,731	844,124	3,796	4,331	3,193	5,923	3,468	32,347	401	458	338	
Comerciantes, empleados y agentes de ventas	13,429	991	18,902	1,758	72	2,104	283	1	477	186	8	223	
Vendedores y trabajadores ambulantes	208	0	208	2,481		2,481	6	0	6	262	0	262	
Servicios Personales	23,914	14,311	365,942	2,720	4,047	2,294	781	695	10,072	288	428	243	
Servicios Domésticos	798	0	1,042	3,600		3,297	34	0	41	381	0	349	
Protección, vigilancia y fuerzas armadas	19,292	12,538	365,904	4,303	4,658	3,287	996	701	14,431	455	493	348	
Otros	0	0	1,338	0		2,442	0	0	39	0	0	258	
<b>TOTAL</b>	<b>530,530</b>	<b>305,174</b>	<b>4,354,575</b>	<b>5,001</b>	<b>6,073</b>	<b>4,465</b>	<b>31,836</b>	<b>22,239</b>	<b>233,308</b>	<b>529</b>	<b>642</b>	<b>472</b>	

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Empleo 2000 del Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

Según los datos de la ENE del año 2000, En las Empresas de Energía se ocupan 305 mil 174 trabajadores, equivalentes al 57.5% del total de empleados en Empresas Públicas y al 7.0% del empleo total en el Sector Público. Estos concentran el 9.5% del gasto público en salarios y tienen, como se ha señalado antes, un salario medio superior en 36% al

medio del Sector Público y 12% al de las empresas públicas en conjunto. El ingreso medio de un profesionalista de las empresas de energía es de 10 mil 303 pesos al mes, equivalente a mil 089 dólares. Y los Funcionarios registran ingresos en el año 2000 por 10 mil 822 pesos, es decir, mil 144 dólares.

Un tabulador que se construya con base en tres tabuladores de Empresas Públicas presentaría una situación como la que se describe en el Cuadro No. VI-6.

Nivel	Trabajador	Ingreso Tabular	Ingreso Diario	Ingreso Bruto	Ingreso neto	Ingreso neto	Impuesto
Salarial	Típico	\$ Corr/día.	Sal.Mín/día.	\$ Corr/Mes	\$ Corr/Mes	Dil. Corr/Mes	% de Ingreso
1	Base Bajo	83.206	2.4	2,531	2,531	268	0.00
2	Base Bajo	100.952	2.9	4,913	4,913	520	0.00
3	Base Bajo	122.591	3.5	5,966	5,966	631	0.00
4	Base Bajo	148.873	4.2	7,245	7,245	766	0.00
5	Base Medio	180.791	5.1	8,798	7,743	819	0.12
6	Base Medio	219.552	6.3	10,685	9,189	972	0.14
7	Base Medio	266.509	7.6	12,970	10,895	1,152	0.16
8	Base Medio	323.779	9.2	15,757	12,921	1,366	0.18
9	Base Alto	393.206	11.2	19,136	15,309	1,619	0.20
10	Base Alto	477.521	13.6	23,239	18,127	1,917	0.22
11	Base Alto	577.233	16.4	28,092	21,069	2,228	0.25
12	Base Alto	696.253	19.8	33,884	24,397	2,580	0.28
13	Conf. Bajo	839.814	23.9	40,871	28,201	2,982	0.31
14	Conf. Bajo	1,012.976	28.8	49,298	32,537	3,441	0.34
15	Conf. Bajo	1,221.842	34.8	59,463	38,651	4,087	0.35
16	Conf. Medio	1,473.775	42.0	71,724	46,620	4,930	0.35
17	Conf. Medio	1,777.654	50.6	86,512	56,233	5,946	0.35
18	Conf. Medio	2,144.190	61.1	104,351	67,828	7,172	0.35
19	Conf. Alto	2,586.303	73.6	125,867	81,813	8,651	0.35
20	Conf. Alto	3,119.575	88.8	151,819	98,683	10,435	0.35
21	Conf. Alto	3,762.803	107.1	183,123	119,030	12,587	0.35
22	Alto Func.	4,538.659	129.2	220,881	143,573	15,182	0.35
23	Alto Func.	5,474.489	155.9	266,425	173,176	18,313	0.35
24	Directivo	6,603.280	188.0	321,360	208,884	22,088	0.35

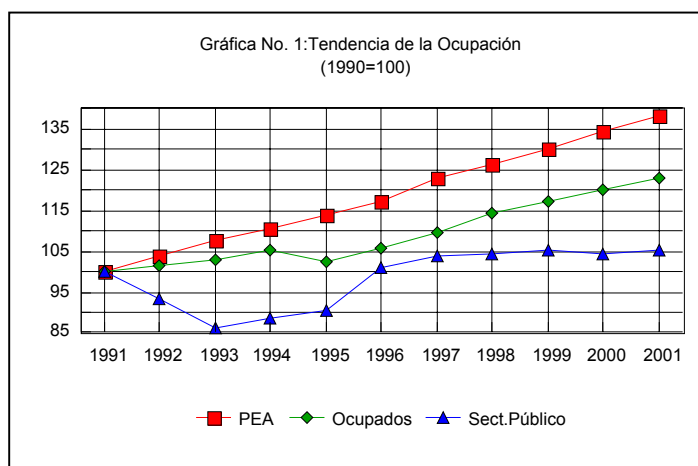
FUENTE:Elaboración propia con tabuladores de tres empresas públicas.

Un tabulador típico para los trabajadores de base sindicalizados permitiría pensar en sólo 12 estratos. En los cuatro primeros estarían los llamados **trabajadores de base bajos**, con ingresos que variarían de 2.4 a 4.2 salarios mínimos del año 2000 ( \$35.12 pesos al día), es decir, de 268 a 766 dólares al mes. En él se integrarían intendentes, oficinistas, choferes y las categorías secretariales más bajas. En un segundo grupo de otras cuatro categorías de ingreso estarían los **trabajadores de base medios**, que incluiría a las categorías secretariales medias, los técnicos de bajo perfil y los oficinistas especializados, con ingresos de 5.1 a 9.2 salarios mínimos o su equivalente en dólares de 819 a mil 316

por mes. Finalmente, cuatro categorías más integrarían a los **altos trabajadores de base** entre los que estarían técnicos y profesionistas especializados, secretarías y asistentes de funcionarios y cuyos ingresos oscilarían entre 11.2 y 19.8 salarios mínimos con niveles en dólares de mil 619 a dos mil 580 por mes. **(Ver Cuadro No. VI- 6).**

## 5. La ocupación pública en el contexto de la ocupación nacional

Según la Encuesta Nacional de Empleo en el año 2001 había 38 millones 785 mil 274 ocupados en el país de los cuales, como se mencionó en las primeras páginas, sólo 24 millones 593 mil 513 personas eran ocupados asalariados. Así, los cuatro millones 354 mil 575 empleados del Sector Público correspondieron al 11.2% del total de la economía, lo que representa – según los mismos datos de la ENE- una disminución de 2.4 puntos porcentuales respecto al nivel del año 1991.



Atendiendo a las tendencias marcadas por los registros de la Encuesta Nacional de Empleo de 1991 en adelante (Ver Gráfica No.1), podemos reconocer que luego de un descenso importante de la ocupación en el Sector Público<sup>5</sup> de 1991 a 1993, se registró cierta recuperación hasta 1997, año a partir del cual la ocupación en el Sector Público prácticamente se ha estancado.

Ya indicamos brevemente en las primeras páginas que en el año 1991 el empleo en el Sector Público era de cuatro millones 167 mil 300 ocupados, monto que representaba el

<sup>5</sup> De 1991 a 1995 la ENE se realizó cada dos años. Y a partir de 1995 se realiza anualmente. Precisamente por ello los datos de 1992 y 1994 se obtuvieron por interpolación.



13.6% de la ocupación total de la economía que, en ese mismo año y atendiendo a la ENE, era de 30 millones 534 mil 100 personas.

Según esta misma fuente en 1993 los ocupados del Sector Público eran tres millones 601 mil 900, correspondientes al 10.9% de los ocupados totales de ese año: 32 millones 832 mil 700. El nivel de participación del año 1993 es el más bajo de los últimos años. A partir de 1994 se ha registrado una muy suave recuperación que alcanza su máximo, precisamente, en el año 2000, cuando los trabajadores del sector Público representaron, el 11.2%, con lo que se arroja - como también se ha anotado antes - una pérdida de poco más de dos puntos porcentuales en el nivel de ocupación general de la economía.

#### **6.- A manera de breve conclusión: \_los salarios de 1991 y de año 2000**

Atendiendo a los datos de ingreso medio que la Encuesta Nacional de Empleo presenta para los años 1991 y 2000, podemos decir que, efectivamente, el nivel salarial medio del año 2000 es 18 por ciento superiores al de 1991 (Ver Cuadro No. VI-11). Sin embargo, algunas diferencias son significativas. Trabajadores de las ramas de actividad Manufacturera, Eléctrica, Comunicaciones y Transportes, experimentaron deterioro en su ingreso medio. En cambio, trabajadores de la industria petrolera, del Sector Educativo y de Administración Pública y Defensa registran un ingreso medio superior al del año 1991.

El análisis de los registros específicos por tipo de trabajo de las Áreas Más Urbanizadas<sup>6</sup> permite reconocer que los trabajadores que experimentaron mayor deterioro fueron los Conductores de Maquinaria Móvil y Transporte cuyo deterioro relativo fue de -77%. Curiosamente también el ingreso medio de los Funcionarios experimentó un deterioro relativo del 19%, a pesar de que su salario sigue siendo muy superior al promedio. No obstante ese deterioro está muy localizado en tres esferas de actividad: Minas del Carbón, Industria de la Construcción y Servicios Profesionales, pues en prácticamente todas las demás esferas de actividad se experimentaron incrementos respecto a su nivel de ingreso del año 1991.

---

<sup>6</sup> Como se ha anotado antes, se trata de las localidades con más de 100 mil habitantes a las que se suman, independientemente de sus habitantes, las capitales de las 32 entidades federativas. Para ellas se estimó el salario medio considerando - lo que resulta conservador - que la diferencia entre las Áreas Más Urbanizadas y el Total en el año 2000, - par el que la ENE si proporciona la información - es indicativa de las diferencias entre los ocupados de esa mismas Áreas Más Urbanizadas y el total de ocupados en el año 1991.

Y sin embargo, salvo algunos casos muy localizados – por lo demás la mayor de las veces vinculados a labores de Supervisión y Alta Dirección – se trata de incrementos realmente limitados. Los Profesionistas incrementaron en 20% su ingreso medio. Los Técnicos y Personal Especializado en 13%; y los Maestros en 26%.

También los ocupados de Administración Pública y Defensa incrementaron de maneras significativa ( 22% ) su ingreso medio. Y, sin embargo, dentro de dicha esfera de actividad los trabajadores de Protección, Vigilancia y Fuerzas Armadas sólo incrementaron su ingreso medio en 10%.

Una conclusión que podríamos obtener de este cambio salarial registrado en nueve años – de 1991 al año 2000 – es que, efectivamente, hay ingresos que pese a cierto incremento real no mejoraron respecto al promedio: Trabajadores del Arte, de los Espectáculos y de Deportes; Trabajadores en Actividades Agropecuarias; Artesanos y Trabajadores Fabriles; Conductores de Maquinaria Móvil y del Transporte. Otros, en cambio, registraron un movimiento próximo al promedio en ocasiones con leve mejoría como los Maestros o con levísimo descenso como los Técnicos y Personal especializado. Y uno más que pese a un descenso de 19%, sigue siendo casi tres veces superior al promedio de la economía y, en algunos casos, como el de los Altos Funcionarios de las Minas de Carbón ese ingreso es seis veces mayor al promedio.

## **ANEXO ESTADISTICO**

CUADRO No. 7: SECTOR PÚBLICO 1991: ocupados, masa salarial y salariopromedio											
	Ocupados		Salario Prom. Me\$ vs Prom. Gr.		Salmines 00 MasaSalAnual %			Masa Sal.Mes	Salario Prom	Salmines 91	1999/2000
	Personas	%	Pesos 2000		1068.23\$/mes	Mill.Pesos 2000		Mill.Pesos 1991	Pesos 1991	367.56\$/mes	%
Agropecuarias	4,900	0.1	2,329	0.61	2.18	137	0.1	2,599	530	1.4	0.97
Minas	16,500	0.4	4,859	1.28	4.55	962	0.5	18,258	1,107	3.0	0.84
Petróleo	138,300	3.3	3,533	0.93	3.31	5,863	3.1	111,277	805	2.2	0.70
Ind. Transformación	43,900	1.1	15,205	4.00	14.23	8,010	4.2	152,014	3,463	9.4	1.30
Electricidad	151,200	3.6	4,627	1.22	4.33	8,395	4.4	159,324	1,054	2.9	1.07
Construcción	97,600	2.3	2,981	0.78	2.79	3,492	1.8	66,267	679	1.8	0.92
Comercio	101,200	2.4	3,114	0.82	2.92	3,782	2.0	71,774	709	1.9	0.87
Hoteles, restaurantes	300	0.0	2,070	0.54	1.94	7	0.0	141	471	1.3	0.62
Comunicaciones	55,100	1.3	5,001	1.32	4.68	3,307	1.7	62,753	1,139	3.1	1.77
Transportes y Serv.Con.	133,700	3.2	4,406	1.16	4.12	7,068	3.7	134,147	1,003	2.7	0.99
Alq.Inm. y Serv.Finan.y Prof.	264,900	6.4	6,297	1.66	5.89	20,018	10.5	379,897	1,434	3.9	0.91
Otros Servicios	1,870,900	44.9	3,579	0.94	3.35	80,346	42.3	1,524,815	815	2.2	0.78
Servicios Educación	1,838,231	44.1	3,562	0.94	3.33	78,580	41.4	1,491,307	811	2.2	0.77
Educación	772,575	18.5	3,800	1.00	3.56	35,233	18.5	668,654	865	2.4	0.79
A.d.m.Pública y Defensa	1,289,000	30.9	3,380	0.89	3.16	52,284	27.5	992,257	770	2.1	0.82
Protección y Vigilancia y Fzas. Armadas	305,153	7.3	2,990	0.79	2.80	10,950	5.8	207,814	681	1.9	0.91
TOTAL	4,167,500	100.0	3,799	1.00	3.56	189,987	100.0	3,605,605	865	2.4	0.85

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Empleo 1991 y 2000 del Instituto Nacional de Geografía y Estadística

NOTA: Los salarios del total de ocupados de 1991 se han construido con base en las diferencias que las Áreas Más Urbanizadas registraron entre sí en los años 2000 y 1991

CUADRO No. 8: SECTOR PÚBLICO 2000: ocupados, masa salarial y salariopromedio											
	Ocupados		Salario Prom. Me\$ vs Prom. Gr.		Salmines 00 MasaSalAnual %			Masa Sal.Mes	Salario Prom	Salmines 91	2000/1999
	Personas	%	Pesos 2000		1068.23\$/mes	Mill.Pesos 2000		Pesos 1991	Pesos 1991	367.56\$/mes	%
Agropecuarias	8,706	0.2	2,391	0.54	2.24	250	0.1	4,741	545	1.5	1.03
Minas	2,441	0.1	5,782	1.30	5.41	169	0.1	3,214	1,317	3.6	1.19
Petróleo	139,363	3.2	5,074	1.14	4.75	8,485	3.6	161,034	1,156	3.1	1.44
Ind. Transformación	36,668	0.8	11,722	2.63	10.97	5,158	2.2	97,891	2,670	7.3	0.77
Electricidad	165,811	3.8	4,307	0.96	4.03	8,570	3.7	162,644	981	2.7	0.93
Construcción	21,412	0.5	3,235	0.72	3.03	831	0.4	15,776	737	2.0	1.09
Comercio	41,657	1.0	3,575	0.80	3.35	1,787	0.8	33,915	814	2.2	1.15
Hoteles, restaurantes	2,911	0.1	3,341	0.75	3.13	117	0.1	2,215	761	2.1	1.61
Comunicaciones	31,323	0.7	2,829	0.63	2.65	1,063	0.5	20,178	644	1.8	0.57
Transportes y Serv.Con.	42,554	1.0	4,446	1.00	4.16	2,270	1.0	43,083	1,012	2.8	1.01
Alq.Inm. y Serv.Finan.y Prof.	37,684	0.9	6,933	1.55	6.49	3,135	1.3	59,498	1,579	4.3	1.10
Otros Servicios	2,083,405	47.8	4,615	1.03	4.32	115,375	49.5	2,189,619	1,051	2.9	1.29
Servicios Educación	2,075,073	47.7	4,625	1.04	4.33	115,164	49.4	2,185,606	1,053	2.9	1.30
Educación	985,992	22.6	4,792	1.07	4.49	56,694	24.3	1,075,945	1,091	3.0	1.26
A.d.m.Pública y Defensa	1,740,640	40.0	4,122	0.92	3.86	86,097	36.9	1,633,962	939	2.6	1.22
Protección y Vigilancia y Fzas. Armadas	365,904	8.4	3,287	0.74	3.08	14,431	6.2	273,866	748	2.0	1.10
TOTAL	4,354,575	100.0	4,465	1.00	4.18	233,308	100.0	4,427,770	1,017	2.8	1.18

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Empleo 1991 y 2000 del Instituto Nacional de Geografía y Estadística

CUADRO No. 9: Salario Promedio en las Áreas Más Urbanizadas del Sector Público de México 1991															
Miles de pesos mensuales 2000															
1991	Agropec	Minas	Petróleo	Transfor	Electr.	Constr.	Comer.	Hot y rest	Comun	Transp.	Serv.Prof	Otros Ser	S.Educ.	Adm y Del	TOTAL
(Profesionistas)	0	0	8,583	8,369	7,051	5,231	3,916	0	15,010	7,633	8,488	6,482	6,484	5,475	6,560
Técnicos y personal especializado	0	4,250	5,332	4,486	4,235	2,780	2,635	0	3,623	2,949	4,660	3,616	3,616	3,370	3,684
Trabajadores de la Educación	0	0	0	0	0	0	6,147	0	0	2,635	10,538	4,102	4,102	5,950	4,171
Arte, espectáculos y deportes	0	0	0	3,204	0	0	0	0	2,081	2,772	6,813	4,112	4,112	3,765	3,957
Funcionarios y Directivos	0	52,692	4,114	14,901	6,008	13,536	13,008	0	5,344	13,095	16,509	6,529	6,750	16,192	15,716
Trabajadores en Actividades Agropecuarias	1,669	0	0	4,720	0	4,854	0	0	0	0	4,001	2,448	2,448	2,453	2,895
Jefes y Supervisores y trabajadores de artes anias y mantenimiento	0	3,284	8,129	5,119	6,161	4,462	2,853	0	0	10,893	5,366	7,104	7,725	3,519	5,950
Artesanos y trabajadores fabriles	2,455	2,942	4,996	3,145	6,550	2,888	3,754	0	4,720	3,018	6,011	3,658	3,478	2,538	3,762
Operadores de Maquinaria y Equipo industrial	0	2,002	5,396	2,947	2,976	2,797	4,868	0	0	2,591	6,147	3,608	3,608	2,513	3,509
Ayudantes, peones y similares	0	3,540	4,279	2,127	3,198	2,488	4,219	0	1,514	3,082	378	2,060	1,999	2,272	2,953
Conductores de Maquinaria Móvil y Transporte	0	3,147	7,034	3,564	3,666	2,609	3,747	0	3,508	5,227	2,712	5,307	2,640	3,533	4,617
Jefes de Departamento, Coordinadores y Supervisores	0	8,374	9,136	5,226	9,245	4,304	8,506	0	4,328	5,853	5,588	6,349	6,631	4,549	5,057
Trabajadores de apoyo en Act.Administrativas	3,423	2,510	5,285	3,316	4,090	2,810	3,839	2,547	3,167	3,197	4,070	2,903	2,902	3,148	3,288
Comerciantes, empleados y agentes de ventas	0	0	1,888	1,939	2,162	0	2,229	0	2,462	2,890	7,518	4,474	4,474	2,145	2,741
Vendedores y trabajadores ambulantes	0	0	1,976	0	0	878	0	0	0	0	0	0	0	0	1,959
Servicios Personales	1,932	1,769	3,460	1,874	2,900	2,527	1,015	2,929	3,076	6,648	2,228	2,443	2,468	2,130	2,478
Servicios Domésticos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,647	1,647	1,647	
Protección, vigilancia y fuerzas armadas	0	2,832	5,188	2,591	2,392	2,369	2,349	0	6,345	3,098	5,442	2,655	2,655	3,157	3,158
Otros	0	0	ERR	0	0	0	0	0	5,664	0	0	0	0	6,587	6,539
TOTAL	2,329	16,616	5,872	4,089	4,992	3,519	3,738	2,847	5,021	4,399	6,438	3,860	3,864	3,804	4,159

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Empleo 1991 del Instituto Nacional de Geografía y Estadística

CUADRO No. 10: Salario Promedio en las Áreas Más Urbanizadas del Sector Público de México 2000																
Miles de pesos mensuales 2000																
2000	Agropec	Minas	Petróleo	Transfor	Electr.	Constr.	Comer.	Hot y rest	Comun	Transp.	Serv.Prof	Otros Ser	S.Educ.	Adm y Del	TOTAL	200/1991
Profesionistas	5,200	34,400	13,744	5,600	7,999	8,131	5,471	.	8,282	7,161	12,634	7,675	7,676	7,628	7,888	1.20
Técnicos y personal especializado	4,211	.	8,388	23,368	4,215	2,471	4,148	1,857	3,538	5,601	5,983	3,917	3,917	4,185	4,148	1.13
Trabajadores de la Educación	.	.	11,696	.	6,325	.	.	.	.	.	12,878	5,274	5,274	4,013	5,259	1.26
Arte, espectáculos y deportes	.	.	.	3,000	2,400	.	.	.	.	.	.	5,991	5,991	3,351	4,194	1.06
Funcionarios y Directivos	.	30,000	17,580	15,685	12,226	4,000	10,255	15,645	3,713	15,310	13,262	9,205	9,218	15,759	12,664	0.81
Trabajadores en Actividades Agropecuarias	2,826	.	.	1,505	.	.	.	.	.	.	.	1,805	1,805	2,270	2,269	0.78
Jefes y Supervisores y trabajadores de artesanías y mantenimiento	.	.	14,432	2,689	6,381	4,683	8,425	.	6,836	4,951	6,326	4,707	4,717	5,641	6,333	1.25
Artesanos y trabajadores fabriles	4,563	3,440	7,184	2,614	3,677	2,231	3,514	1,300	4,479	3,011	2,319	2,946	2,944	2,955	3,511	0.93
Operadores de Maquinaria y Equipo Industrial	.	2,580	6,730	2,591	4,068	.	7,464	.	.	.	2,009	2,228	2,012	2,951	3,391	1.12
Ayudantes, peones y similares	.	.	5,781	3,046	3,116	2,690	3,987	1,849	.	4,345	2,006	2,187	2,188	2,050	3,402	1.15
Conductores de Maquinaria Móvil y Transporte	.	.	6,022	2,325	3,170	2,874	5,911	.	2,306	3,951	2,692	3,440	3,475	2,878	3,329	0.72
Jefes de Departamento, Coordinadores y Supervisores	4,020	.	14,443	7,599	5,492	3,734	6,106	3,161	5,040	4,956	9,877	7,148	7,229	6,215	6,673	1.32
Trabajadores de apoyo en Act. Administrativas	3,324	2,800	5,148	4,059	4,143	2,769	3,485	4,531	2,425	5,463	3,038	3,218	3,226	3,246	3,327	1.01
Comerciantes, empleados y agentes de ventas	.	.	3,910	2,400	1,935	.	2,797	891	5,677	.	4,978	3,305	3,305	2,563	3,146	1.15
Vendedores y trabajadores ambulantes	.	.	.	.	.	.	2,481	.	.	.	.	0	.	0	2,481	1.59
Servicios Personales	.	.	4,074	1,957	2,517	2,344	892	2,411	2,275	3,363	2,318	2,509	2,526	2,114	2,390	0.96
Servicios Domésticos	.	.	.	.	.	.	.	.	.	3,600	.	2,305	2,305	.	3,297	2.00
Protección, vigilancia y fuerzas armadas	.	.	5,868	3,008	3,303	2,633	4,438	2,433	.	4,001	2,260	2,982	2,980	3,468	3,471	1.10
Otros	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	0	.	1,536	1,536	0.23
TOTAL	3,503	19,773	8,433	3,152	4,647	3,819	4,291	4,594	2,840	4,439	7,088	4,977	4,994	4,639	4,888	1.18

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Empleo 1991 del Instituto Nacional de Geografía y Estadística

CUADRO No. 11: Evolución del Salario Promedio en las Áreas Más Urbanizadas del Sector Público de México 2000/1991																
Porcentaje de incremento o disminución																
1991	Agropec	Minas	Petróleo	Transfor	Electr.	Constr.	Comer.	Hot y rest	Comun	Transp.	Serv.Prof	Otros Ser	S.Educ.	Adm y Del	TOTAL	
Profesionistas	.	.	60	-33	13	55	40	.	-45	-6	49	18	18	39	20	
Técnicos y personal especializado	.	.	-100	.	57	421	-0	-11	57	-2	90	28	8	8	24	13
Trabajadores de la Educación	.	.	.	.	.	.	.	-100	.	-100	-100	22	29	29	-33	26
Arte, espectáculos y deportes	.	.	.	-6	.	.	.	.	-100	-100	-100	46	46	-11	6	
Funcionarios y Directivos	.	-43	327	5	103	-70	-21	.	-31	17	-20	41	37	-3	-19	
Trabajadores en Actividades Agropecuarias	69	.	.	-68	.	-100	.	.	.	.	-100	-26	-26	-7	-22	
Jefes y Supervisores y trabajadores de artesanías y mantenimiento	.	-100	78	-47	4	5	195	.	.	-55	18	-34	-39	60	25	
Artesanos y trabajadores fabriles	86	17	44	-17	-44	-23	-6	.	-5	-0	-61	-19	-15	16	-7	
Operadores de Maquinaria y Equipo Industrial	.	29	25	-12	37	-100	53	.	-100	-100	-67	-38	-44	2	12	
Ayudantes, peones y similares	.	-100	35	43	-3	8	-5	.	-100	41	431	6	9	-10	15	
Conductores de Maquinaria Móvil y Transporte	.	-100	-14	-35	-14	10	58	.	-34	-24	-1	-35	32	-19	-28	
Jefes de Departamento, Coordinadores y Supervisores	.	-100	58	45	-41	-13	-28	.	16	-15	77	13	9	37	32	
Trabajadores de apoyo en Act. Administrativas	-3	12	-3	22	1	-1	-9	78	-23	71	-25	11	11	3	1	
Comerciantes, empleados y agentes de ventas	.	.	107	24	-10	.	25	.	131	-100	-34	-26	-26	20	15	
Vendedores y trabajadores ambulantes	.	.	.	-100	.	.	182	.	.	.	.	.	.	.	59	
Servicios Personales	-100	-100	18	4	-13	-7	-12	-18	-26	-49	4	3	2	-1	-4	
Servicios Domésticos	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	40	40	.	100	
Protección, vigilancia y fuerzas armadas	.	-100	13	16	38	11	89	.	-100	29	-58	12	12	10	10	
Otros	.	.	.	.	.	.	.	.	.	-100	.	.	.	-77	-77	
TOTAL	50	19	44	-23	-7	9	15	61	-43	1	10	29	30	22	18	

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Empleo 1991 del Instituto Nacional de Geografía y Estadística

## **FUENTES DE INFORMACIÓN**

- 1.- INEGI y STyPS, **ENCUESTA NACIONAL DE EMPLEO**, años 1991 a 2002, México.
- 2.- INEGI, **Censos Generales de Población y Vivienda XI y XII**, 1990 y 2000, México,
- 3.- INEGI, **Sistema de Cuentas Nacionales**, diversos años, México,

## **Capítulo VII: EMPLEO E INGRESOS EN OCUPACIONES TÉCNICAS Y ADMINISTRATIVAS EN MÉXICO. ANÁLISIS DE LA DÉCADA DE LOS NOVENTA**

**Alfredo Hualde<sup>1</sup>**

### **INTRODUCCIÓN**

El objetivo general de este capítulo es describir y analizar las características del empleo profesional, técnico y administrativo durante la década de los noventa atendiendo a dos aspectos básicos: a) la distribución del mismo y su evolución por ocupaciones, por sectores de actividad económica y por división manufacturera y b) la estructura de las remuneraciones según el mismo esquema analítico. Para ambos temas, primero se analizan datos del año 2000 y, en segundo lugar, se realiza un análisis longitudinal comparando con años anteriores. Aunque el interés principal es conocer lo que ocurre con las ocupaciones “altas” del mercado de trabajo, cuando se considera necesario se utilizan referentes de las ocupaciones “bajas” para tener un cuadro más completo de la estructura ocupacional en su conjunto.

En el artículo utilizamos dos fuentes estadísticas principales con el objetivo de contrastar resultados y obtener distintas perspectivas: el análisis de la Encuesta Nacional de Empleo y la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) se obtiene una visión diferenciada del mercado de trabajo nacional y del mercado de trabajo en las grandes ciudades. Asimismo, se examinan los datos de la ENEU en tres años diferentes (1991, 1995 y 2000) para dar cuenta de la evolución en el tiempo de las categorías mencionadas en los mercados urbanos. De esta manera, se tienen datos del principio y del final de la década y de 1995,

---

<sup>1</sup> Doctor en Sociología, Investigador de El Colegio de la Frontera Norte, Premio Nacional de Investigación Laboral, e mail: El autor agradece la imprescindible colaboración de Arcelia Serrano en el procesamiento del material estadístico que se presenta en el artículo.

año en que tras la devaluación de 1994, se produce una caída importante en el empleo formal y un aumento de la actividad informal. Asimismo en el tema del empleo, se utilizan algunos datos de la OIT con una agrupación de ocupaciones algo diferente que la de la ENEU.

Con respecto a la clasificación de ocupaciones que el Instituto Nacional de Geografía, Estadística e Informática utiliza en sus bases de datos conviene aclarar que remiten a distintos significados: la categoría “profesionales” alude a determinadas actividades que en la mayor parte de los casos requieren una especialización y un dominio de un campo de conocimientos basado en estudios formales. Asimismo, la profesión se relaciona con un significado de prestigio.

En el caso de los técnicos, se asocia la ocupación al dominio de una serie de conocimientos que connotan un saber hacer específico; sin embargo, el prestigio que conlleva dicha actividad es muy dudoso debido a una serie de percepciones acerca de la escuela técnica como centro destinado a formar a las categorías bajas del mercado de trabajo (De Ibarrola y Gallart, 1994, Hualde 2001)

La ocupación de “funcionarios y personal directivo” alude fundamentalmente a una escala jerárquica pero no a una determinada actividad o conocimiento profesional. En realidad, los “funcionarios y personal directivo” son probablemente profesionales, pero aparecen diferenciados.

Finalmente las categorías de “jefes, coordinadores y supervisores en actividades de reparación y mantenimiento” y “jefes de departamento, coordinadores y supervisores en actividades administrativas y de servicios”, son las ocupaciones típicas que representan una jefatura media ya sea en la industria, o en los servicios y el empleo público.

A pesar de los significados múltiples de las distintas ocupaciones, consideramos que todas ellas indican diferentes grados de “profesionalización” en el mercado de trabajo.



## 1. Empleo total por Ocupación:

De acuerdo con los datos más generales de la Encuesta Nacional de Empleo, la población ocupada aumentó de 30,534,083 en 1991 a casi 39 millones de personas en el año 2000 (**Cuadro No. VII- 1**).

**CUADRO No. VII-1. ESTRUCTURA DEL EMPLEO SEGÚN OCUPACIÓN 1991 - 2000**  
(Empleo en miles)

INDICADOR	1991	%	1995	%	2000	%
POBLACIÓN OCUPADA	30,534.1	100	33,881.1	100	38,983.9	100
<b>Profesionales y técnicos</b>	<b>2,965.4</b>	<b>9.7</b>	<b>3,148.2</b>	<b>9.3</b>	<b>3,932.0</b>	<b>10.1</b>
<b>Funcionarios superiores y personal directivo</b>	<b>613.6</b>	<b>2.0</b>	<b>711.2</b>	<b>2.1</b>	<b>887.7</b>	<b>2.3</b>
<b>Personal administrativo</b>	<b>2,591.4</b>	<b>8.5</b>	<b>2,631.9</b>	<b>7.8</b>	<b>3,278.9</b>	<b>8.4</b>
Comerciantes, vendedores y similares	4,163.8	13.6	5,863.5	17.3	6,191.0	15.9
Trabajadores en servicios personales y conducción de vehículos	4,975.5	16.3	5,553.1	16.4	6,923.0	17.8
Trabajadores en labores agropecuarias	8,121.0	26.6	8,178.1	24.1	6,960.3	17.9
Trabajadores industriales	7,103.3	23.3	7,795.0	23.0	10,800.9	27.7
No especificado	0	0.0	0	0.0	10.2	0.0

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo 1999 y 2000.

En las tres ocupaciones que tomamos para nuestro análisis, la nota predominante durante la década es la escasa variación que experimentan entre el principio y el final de la misma. El tabulado considera de manera conjunta a profesionales y técnicos. En 1991 estas dos ocupaciones representan conjuntamente el 9.7% de la Población Ocupada; en el año 2,000 la variación es tan sólo de cuatro décimas de punto, sumando en total el 10.1% que es el porcentaje más alto del período considerado. A mitad de la década, la crisis de 1994-95 provoca una contracción del empleo profesional y técnico en términos relativos.

Los “funcionarios superiores y personal directivo” experimentan un pequeño aumento a lo largo de la década. . En 1991 esta ocupación representa el 2% de la Población Ocupada, en tanto que al final de la década aumenta a 2.3%. Esta cifra es junto con la de 1998 la más alta para esta ocupación. Con

respecto a lo descrito para los profesionales y técnicos se da una diferencia importante: la crisis de 1994-1995 no afecta a esta ocupación en forma negativa.

Finalmente, el personal administrativo representa al inicio del período un 8.5% de la Población Ocupada y al final del mismo se sitúa en 8.4% con oscilaciones a la baja en 1995 y 1997. La evolución del personal técnico y administrativo se asemeja más a la de los profesionales y técnicos que a la del personal directivo. Le afecta la crisis de 1994-1995, se recupera en la segunda parte de la década, pero su recuperación no es suficiente para alcanzar el porcentaje que representa al principio de los noventa.

Así pues, estas tres ocupaciones experimentan ligeras variaciones en términos relativos lo que significa aumentos importantes en términos absolutos. Los profesionales y técnicos, que a principios de la década alcanzaban casi los tres millones de personas, al final de la misma rozaban los cuatro millones. Los funcionarios superiores aumentaron de algo más de 600,000 a casi 900,000. Finalmente, el personal administrativo pasó de casi 2 millones seiscientos mil a casi 3 millones 300,000.

La *estabilidad* encontrada en las ocupaciones *profesionales* contrasta con los grandes cambios que se dieron entre los trabajadores no profesionales. En primer lugar, se registra un aumento de más de 2 puntos porcentuales de los comerciantes, vendedores y similares; experimentan un ligero aumento las ocupaciones clasificadas como trabajadores en servicios personales y conducción de vehículos de 16.3% a 17.8%. Sin embargo, el cambio más importante es, sin duda, el que experimentan los trabajadores en labores agropecuarias cuya participación en la estructura del empleo desciende de 26.6% a 17.9%. Tan sólo entre 1997 y el 2000 el descenso es de 23.6% al 17.9% ya citado.

Finalmente, es interesante constatar que la proporción de los trabajadores industriales se mantiene estable durante la primera parte de la década y va subiendo a partir de 1996, lo cual supone que al final de la década la proporción haya aumentado de 23.3% hasta 27.7% en el año 2000.

Otras fuentes ofrecen resultados bastante similares a los que se acaban de describir. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) divide el empleo en 10 grandes grupos (Major Groups) de los cuales cuatro interesan directamente a efectos de la evolución de las categorías administrativas, técnicas y de profesionales.

La primera ocupación, legisladores, funcionarios *senior* y *managers* apenas sufre variaciones. En los profesionales tampoco se observan variaciones importantes. En contraste, los técnicos y profesionales asociados se diferencian fuertemente de las dos categorías anteriores. Inician la década en niveles cercanos al 7%, pero a partir de 1995 su participación en el empleo salta al 10.2%, y esta participación crece ligeramente hasta el final de la década. La tendencia opuesta se detecta en el grupo ocupacional de administrativos (*clerks*). Comienzan con una participación en la estructura del empleo de alrededor de 8% y a partir de 1995 se estancan en niveles que oscilan alrededor del 6%.

De la Garza (2000), por su parte, presenta resultados similares: tomando el periodo 1988-1997 registra un aumento de casi un punto porcentual entre los profesionales y técnicos, un mínimo descenso en los funcionarios y personal directivo y un descenso de tres décimas en el personal administrativo.

En conclusión, la nota predominante en las categorías de profesionales, técnicos y administrativos es la constancia en la proporción que representan dichas ocupaciones en el total del empleo. A pesar de ello, se detecta una leve tendencia al alza de la proporción de profesionales y técnicos y una tendencia también ligera al descenso en la proporción de administrativos. La ocupación que menos variaciones sufre es la de funcionarios y altos directivos.

Desde otro punto de vista, dado el notable aumento de la Población Ocupada, la *estabilidad* mencionada significa que varios millones de mexicanos se colocaron en las ocupaciones menos calificadas del mercado del trabajo. Por tanto, al final de la década no hay una estructura del empleo con una participación sustancialmente mayor de actividades técnicas, profesionales o administrativas.

Como se mencionó en la introducción, con el objetivo de obtener una visión diferenciada y evolutiva de las ocupaciones en los mercados de trabajo urbanos se compararon los datos correspondientes a la Encuesta Nacional de Empleo Urbano de 1991, 1995 y 2000 tomando para cada uno de esos años las dieciséis ciudades con mayor población.. (**Cuadro No. VII- 2**)

#### **CUADRO No. VII- 2. ESTRUCTURA DEL EMPLEO URBANO SEGÚN OCUPACIONES SELECCIONADAS, ENEU 1991-2000**

POBLACIÓN OCUPADA	ENEU 1991	ENEU 1995	ENEU 2000
Profesionales	4.6	4.3	4.5
Técnicos y personal especializado	4.1	4.9	4.5
Funcionarios y directivos	3.4	3.7	3.5
Jefes y supervisores en fabricación artesanal e industrial	1.8	2.7	3.4
Jefes, coordinadores y supervisores en activ. de rep y mtto.	0.0	2.8	3.6

/a Esta categoría aparece únicamente en datos de la ENEU 1991, después de esa fecha las categorías se modifican.

Fuente: ENEU 1991, 1995 y 2000, INEGI.

El cuadro en líneas generales refleja la estabilidad ya comentada en las ocupaciones de nuestro interés. Sin embargo, un análisis más detallado da lugar a algunas diferenciaciones significativas. En los mercados urbanos de trabajo es menos claro el aumento de la proporción de técnicos y profesionales descrita para todo el país. De hecho, entre los profesionales lo que se observa es una pérdida de una décima de punto entre el principio y el final del período. Los técnicos, sin embargo ganan cuatro décimas durante toda la década; sorprendentemente esta ocupación presenta un porcentaje mayor en la estructura del empleo en 1995 que al final de la década. Finalmente, es interesante señalar que las dos categorías que representan la jefatura media aumentan consistentemente durante la década: Jefes y supervisores en fabricación artesanal e industrial casi dobla su participación –de 1.8% a 3.4%- y los jefes en actividades de reparación y mantenimiento aumentan de 2.8% a 3.6% para el período en el que existen datos.

## **2. Empleo y ocupaciones por sectores económicos**

Un segundo aspecto de interés para nuestro análisis es examinar en qué sectores económicos y divisiones manufactureras se concentran las ocupaciones que son objeto prioritario de este capítulo. Para ello, describimos brevemente la evolución del empleo según sectores de actividad con datos de la Encuesta Nacional de Empleo de 1999 y 2000.

En esta descripción es interesante destacar de entrada que los sectores económicos que aumentan su participación en el empleo son precisamente aquellos que, en principio, deberían concentrar la mayor proporción de trabajo profesional, técnico y administrativo. Aumentan su participación la Industria de transformación de 15.7% en 1991 a 19.2% en el año 2000; los servicios aumentan asimismo de 25.7%

de la Población ocupada a 28.3%; finalmente Comunicaciones y Transporte y Gobierno también experimentan ligeros aumentos en la proporción de empleo.

El sector de actividad económica donde proporcionalmente se concentran un mayor número de profesionales son los servicios, ya sea servicios financieros, -donde el 7.9% del empleo está conformado por profesionales-, o los servicios comunales, sociales y personales cuya proporción de profesionales a finales de los noventa es del 8%. **(Cuadro No. VII- 3)** Este sector concentra asimismo el mayor número absoluto de profesionales, casi 850,000. Otro sector con una densidad de profesionales importante es el de Electricidad, gas y agua potable con un porcentaje de 6.4%, aunque en números absolutos únicamente se emplean algo más de 12,000 profesionales. Algo similar ocurre en la minería donde la proporción del empleo profesional supera el 5%, pero el empleo en términos absolutos el empleo es únicamente de ocho mil empleos. En la industria manufacturera se registran alrededor de 107 mil profesionales que representan 1.4% del empleo en el sector.

**CUADRO No. VII-3. ESTRUCTURA DEL EMPLEO SEGÚN OCUPACIÓN Y SECTOR DE ACTIVIDAD SELECCIONADOS, 2000**

OCUPACIÓN POR GRUPO	2. Minería	% en el sector	3. Industria Manufacturera	% en el sector	5. Electricidad, gas y agua potable	% en el sector	8. Servicios financieros, seguros y bienes inmuebles	% en el sector	9. Servicios comunales, sociales y personales	% en el sector	Total
Profesionales	8,328	5.4	107,560	1.4	12,151	6.4	29,681	7.9	848,655	8	1,160,419
Técnicos y personal especializado	10,649	6.8	149,171	2	11,047	5.9	37,641	10	827,296	7.8	1,202,874
Funcionarios y directivos	3,257	2.1	182,969	2.4	5,884	3.1	46,567	12.4	314,448	3	887,717
Jefes y supervisores en fabricación artesanal e industrial	11,062	7.1	537,216	7.1	15,544	8.2	1,053	0.3	74,299	0.7	784,505
Jefes, coordinadores y supervisores en reparación y mantenimiento.	8,907	5.7	107,544	1.4	14,006	7.4	37,095	9.9	429,316	4.1	818,255
Total del Sector	155,589	100	7,546,701	100	188,469	100	375,049	100	10,552,808	100	38,983,855

**(Nota: Los porcentajes se leen de arriba hacia abajo)**

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo, 2000, INEGI.

Dada la gran importancia del empleo en los servicios comunales, sociales y profesionales, también el mayor número de técnicos se concentra en este sector de actividad económica. Sin embargo, como proporción del empleo dentro de cada actividad, los servicios financieros son los que concentran en su estructura de empleo una mayor proporción de técnicos con 10%. En la manufactura representan en el año 2000 un 2% del total del empleo en el sector.

Con respecto a los funcionarios y directivos, es importante señalar varios aspectos: En primer lugar, el alto porcentaje que representan en la estructura de empleo de los servicios financieros, sobre todo si se compara con el de servicios comunales, sociales y personales. En segundo lugar, la “alta” proporción en la manufactura que es mayor que la de profesionales y técnicos. Ello indica una industria manufacturera con una estructura jerárquica relativamente ancha en lo alto de la pirámide.

Finalmente, la primera de las ocupaciones de la gerencia media es netamente manufacturera. . Por un lado, tres cuartas partes de los “Jefes y supervisores en fabricación artesanal e industrial” - más de medio millón- se encuentran en la manufactura. Los sectores donde representan proporciones altas del empleo son respectivamente Electricidad, gas y agua Potable donde representan el 8.2%; en segundo lugar, en la minería y la industria manufacturera representan el 7.1% del total del empleo.

La segunda ocupación “Jefes, coordinadores y supervisores en actividades de reparación y mantenimiento” se concentra en los servicios comunales, sociales y profesionales y en la manufactura; sin embargo, como proporción del empleo donde alcanza mayor importancia es en servicios financieros con 9.9%, Electricidad, gas y agua potable, 7.4%, y Minería un 5.7%. En la manufactura representan el 1.4% del empleo total.

### *Los ingenieros*

Una ocupación importante, que ha sido tomada como indicador acerca de las posibilidades de desarrollo tecnológico de los países es la de ingeniero (Kenney, ed, 2001, Hualde, 2001, Ramírez y Unger, 1998<sup>2</sup>). Con base en la Encuesta Nacional de Empleo del año 2000 se agruparon los ingenieros

---

<sup>2</sup> Ramírez y Unger (1998: 108) señalan que México tiene una proporción de 9.4 ingenieros y científicos por cada diez habitantes, que es menos que la de países como el Reino Unido 35.9 ingenieros y científicos o Japón con 68.8 ingenieros y científicos por cada diez habitantes. Añaden que en 1998 un total de 57,016 personas se encontraban realizando actividades

con especialidades más afines a la industria con el objetivo de examinar en qué sectores de actividad se encuentran empleados. Al igual que en el caso de los profesionales, los ingenieros seleccionados, que en total representan cerca de 170,000, se distribuyen así: el 25% en la manufactura, el 37% en los servicios y aproximadamente un 17% en la Construcción. Sin embargo, como porcentaje de la población ocupada en los respectivos sectores, es en la construcción donde se registran mayores porcentajes: en 1998 representan el 1.6% y en el año 2000 el 1.2%. En este caso, se trata de ingenieros civiles los que dan su peso a la construcción.

**Comentario:** Nota metodológica acerca de qué ingenieros se agruparon

**CUADRO No. VII- 4: NÚMERO DE INGENIEROS EN SECTORES SELECCIONADOS DE ACTIVIDAD, 1998-2000.**

OCUPACIÓN	3. Industria Manufacturera		4. Construcción		9. Servicios comunales, sociales y personales		TOTAL DE INGENIEROS	
	E.N.E. 1998	E.N.E. 2000	E.N.E. 1998	E.N.E. 2000	E.N.E. 1998	E.N.E. 2000	E.N.E. 1998	E.N.E. 2000
Ing. Civiles y de la Construcción	760	2176	27712	21498	14905	15834	44444	43373
Ing. en Minas, metalurgia y petróleo	51	224	670	929	111	112	2132	1607
Ing. químicos, industriales y mecánicos	23047	22416	1648	1070	11238	11285	42100	41196
Ing. eléctricos, en electrónica, informática y telecom	18231	17817	4256	5689	31976	34626	68000	83046
Ing. Biomédicos	0	0	0	0	1213	102	1213	102
<b>Total de Ingenieros del sector</b>	<b>42,089</b>	<b>42,633</b>	<b>34,286</b>	<b>29,186</b>	<b>59,443</b>	<b>61,959</b>	<b>157,889</b>	<b>169,324</b>
<i>% de ingenieros en la PO del sector</i>	<i>0.6</i>	<i>0.6</i>	<i>1.6</i>	<i>1.2</i>	<i>0.6</i>	<i>0.6</i>	<i>0.41</i>	<i>0.4</i>
<i>% de Ingenieros del Sector en el total de Ingenieros existente</i>	<i>26.7</i>	<i>25.2</i>	<i>21.7</i>	<i>17.2</i>	<i>37.6</i>	<i>36.6</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>
							<b>Población Ocupada Total</b>	
<b>Población Ocupada Total del Sector</b>	<b>6,983,981</b>	<b>7,546,701</b>	<b>2,125,499</b>	<b>2,527,638</b>	<b>10,482,092</b>	<b>10,552,808</b>	<b>38,617,511</b>	<b>38,983,855</b>

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo 1998 y 2000, INEGI.

de Investigación y Desarrollo, de los cuales sólo el 40% era científicos o ingenieros, en tanto que el otro 60% eran técnicos y personal de apoyo



Entre 1998 y 2000 la proporción de ingenieros empleados en la manufactura de todo el país disminuye ligeramente como porcentaje del total de ingenieros empleados de 26.7% a 25.2%. Es decir, otros sectores absorben una proporción mayor de este tipo de ingenieros.

Cuando se toman los mercados de trabajo urbanos y se comparan los años 1995 y 2000 la proporción de ingenieros en cada sector de actividad apenas varía. Ello es explicable por la baja proporción que representan en el empleo de la mayor parte de los sectores –excepto la construcción- donde no llegan a un punto porcentual. Si embargo, la distribución por sectores registra cambios muy importantes. Aumenta la concentración en servicios comunales, sociales y personales de 28.1% a 34.5% y lo que resulta todavía más importante, la manufactura aumenta sustancialmente la proporción de los ingenieros empleados pues se observa un aumento de 16.6% a 28.7%. Es decir, durante la recuperación económica de la segunda parte de los noventa el sector del mercado de trabajo en donde se contratan proporcionalmente más ingenieros es en la manufactura.

Por especialidades, los ingenieros civiles disminuyen en términos absolutos en los mercados urbanos de las ciudades más importantes de México y aumentan en siete mil quinientos los químicos, industriales y químicos; la transformación sustancial se da en las especialidades “modernas”, electrónica, informática y telecomunicaciones donde el número de ingenieros aumenta en más del doble.

**CUADRO No. VII-4A: NUMERO DE INGENIEROS EN SECTORES SELECCIONADOS DE  
ACTIVIDAD, 1995-2000**

OCUPACIÓN	3. Industria Manufacturera		4. Construcción		9. Servicios comunales, sociales y personales		TOTAL DE INGENIEROS	
	E.N.E.U 1995	E.N.E.U 2000	E.N.E.U 1995	E.N.E.U 2000	E.N.E.U 1995	E.N.E.U 2000	E.N.E.U 1995	E.N.E.U 2000
Ing. Civiles y de la Construcción	1557	2032	11469	8808	7898	6835	21841	<b>18950</b>
Ing. en Minas, metalurgia y petróleo	246	0	0	0	0	53	246	<b>81</b>
Ing. químicos, industriales y mecánicos	10936	14600	867	662	5388	6090	18841	<b>25496</b>
Ing. eléctricos, en electrónica, informática y telecom	4616	13360	544	3867	16082	23058	28981	<b>59885</b>
<b>Total de Ingenieros del sector</b>	<b>17355</b>	<b>29992</b>	<b>12880</b>	<b>13337</b>	<b>29368</b>	<b>36036</b>	<b>69909</b>	<b>104412</b>
<i>% de ingenieros en la PO del sector</i>	<b>0.7</b>	<b>0.8</b>	<b>2.4</b>	<b>1.7</b>	<b>0.7</b>	<b>0.7</b>	<b>0.6</b>	<b>0.7</b>
<i>% de Ingenieros del Sector en el total de Ingenieros existente</i>	<b>16.6</b>	<b>28.7</b>	<b>12.3</b>	<b>12.8</b>	<b>28.1</b>	<b>34.5</b>	<b>67.0</b>	<b>100.0</b>
							<b>Población Ocupada Total</b>	
<b>Población Ocupada del Sector</b>	<b>2,485,385</b>	<b>3,576,870</b>	<b>539,201</b>	<b>789,192</b>	<b>4,072,755</b>	<b>4,955,403</b>	<b>11,559,866</b>	<b>14,561,922</b>

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo Urbano 1995 y 2000, INEGI.

**3. La evolución del empleo técnico, profesional y administrativo en los mercados urbanos de trabajo**

El análisis de la evolución del empleo en las ciudades se realizó mediante la comparación de los datos de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano en tres años seleccionados: 1991, 1995 y 2000. Sin embargo, se consideraron únicamente la manufactura y los servicios financieros, comunales y personales, que es donde se agrupa más del 50% del empleo en las ocupaciones analizadas (**Cuadro No. VII- 5**)

En el período considerado el empleo por sector de actividad sufre cambios que corresponden en algunos sectores a los períodos de crecimiento y crisis de la economía en general. Por ejemplo, el empleo en la manufactura como proporción del empleo total sufre una fuerte caída entre 1991 y 1995 y se recupera en el año 2000 pero sin alcanzar la proporción de principios de la década.<sup>3</sup> Un segundo dato destacable es el aumento del empleo en el comercio, restaurantes y hoteles especialmente entre 1991 y 1995; en la segunda parte de la década este sector experimenta una leve caída relativa en el empleo.

La evolución de estos sectores da cuenta de un desplazamiento de un sector de la población hacia el sector informal –comercio y una parte de los servicios- en épocas de crisis.

Las categorías ocupacionales seleccionadas experimentan cambios más significativos en los servicios que en la manufactura. Como proporción del empleo en la manufactura, los profesionales disminuyen entre 1991 y 1995 de 2.9% a 2%, aunque su participación se recupera parcialmente en el año 2000 cuando alcanzan el 2.2% del total del empleo. En cambio, en los servicios sociales comunales y personales (servicios mientras no se indique otra cosa) pasan de ser el 8.3% en 1991 al 9% en 1995 y llegar al 9.3% en el año 2.000.

**CUADRO No. VII-5: ESTRUCTURA PORCENTUAL DEL EMPLEO URBANO POR OCUPACIÓN Y SECTOR DE ACTIVIDAD SELECCIONADOS, 1991-2000**

	ENEU 1991	ENEU 1995	ENEU 2000
--	-----------	-----------	-----------

<sup>3</sup> El dato anterior llama la atención si se contrasta con el dato de la ENE (Cuadro 1) según el empleo en la industria de la transformación como porcentaje del total de empleo experimenta un aumento constante durante la década. La única explicación lógica es que el empleo en la industria de transformación se haya dado en localidades medianas o chicas que la Encuesta Nacional de Empleo Urbano no considera.

OCUPACIÓN	Manufactura	Servicios comunales, sociales y personales	% Total en el país	Manufactura	Servicios comunales, sociales y personales	% Total en el país	Manufactura	9. Servicios comunales, sociales y personales.	% Total en el país
Profesionales	2.9	8.3	4.6	2.0	9.0	4.3	2.2	9.3	4.5
Técnicos y personal especializado	2.5	7.9	4.1	3.3	8.8	4.9	2.9	8.4	4.5
Funcionarios y directivos	4.2	2.8	3.4	4.1	2.8	3.7	3.5	3.1	3.5
Jefes y supervisores en fabricación artesanal e industrial	5.8	0.3	1.8	8.7	0.7	2.7	9.3	1.0	3.4
Jefes, coordinadores y supervisores en reparación y mantenimiento.	0	0	0	1.7	3.8	2.8	2.2	5.1	3.6
<b>Total del Sector</b>	<b>15.4</b>	<b>19.3</b>	<b>14.0</b>	<b>19.8</b>	<b>25.1</b>	<b>18.4</b>	<b>20.1</b>	<b>26.9</b>	<b>19.5</b>

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo Urbano, 1991, 1995 y 2000, INEGI.

Los técnicos aumentan su participación en la manufactura de 2.5% a 3.3% entre 1991 y 1995, pero disminuye su participación a 2.9% en el año 2000. En los servicios la evolución es similar: aumentan de 7.9% a 8.8% en la primera parte de la década, pero disminuyen a 8.4% en el año 2000.

Los funcionarios y directivos disminuyen como proporción del empleo de manera progresiva en la industria manufacturera de 4.2% a 4.1% en 1995 y a 3.5% en el año 2000<sup>4</sup>. Por el contrario, en los servicios se registra un leve aumento de los funcionarios y directivos: 2.8% en 1991, 2.8% en 1995 y 3.1% en el año 2000.

Los jefes y supervisores experimentan un aumento sostenido y muy significativo en la manufactura: pasan del 5.8% a principios de la década a alcanzar el 8.7% en 1995 y nuevamente aumenta el porcentaje a 9.3% a finales de la década. Aunque en los servicios representan una menor proporción también aumentan de 0.3% a principios de la década a 1% en el año 2000.

<sup>4</sup> Es posible que esta disminución se relacione con la reducción de la alta administración en las empresas públicas tras su privatización.

Finalmente, los jefes de departamento en actividades de reparación y mantenimiento aumentan su proporción en la manufactura en la segunda parte de la década- que es cuando hay datos comparables- de 1.7% a 2.2%. En los servicios también aumentan significativamente de 3.8 a 5.1%.

En resumen, en las dieciséis ciudades seleccionadas se da la siguiente evolución:

- Hay una tendencia hacia la *profesionalización* en los servicios, pero no en la manufactura; la crisis de 1994 afecta negativamente el empleo de profesionales sin que la recuperación del final de la década sea suficiente para alcanzar los niveles de los primeros años noventa..
- La evolución del empleo de los técnicos es *contracíclica* aumentando como proporción a mitad de la década y disminuyendo al final de la misma.
- Con respecto a los funcionarios y directivos se advierten tendencias opuestas en ambos sectores: una significativa disminución en la manufactura y un ligero aumento en los servicios
- En la jefatura media industrial hay un importante aumento en la manufactura y también aumenta en los servicios como proporción del empleo en cada sector.
- Los jefes de mantenimiento también aumentan significativamente en ambos sectores en la segunda parte de la década..

#### **4. Empleo y ocupaciones en ramas seleccionadas de la manufactura:**

Alrededor 80% del empleo manufacturero se concentra en cuatro divisiones: la manufactura de productos metálicos, maquinaria y equipo (en adelante MMY), químicas, alimentos bebidas y tabaco y textil y del vestido (**Cuadro No. VII- 6**).

**CUADRO No. VII-6. DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO POR OCUPACIÓN EN DIVISIONES SELECCIONADAS EN EL TOTAL DE LA MANUFACTURA, ENE 2000.**

OCUPACIÓN POR GRUPO	I. Productos alimenticios, bebidas y tabaco	II. Textiles, prendas de vestir, cuero y calzado	VI. Sustancias químicas, derivados de petróleo, productos de caucho	VIII. Productos metálicos, maquinaria y equipo
Profesionales	15.4	12.9	19.3	36.0
Técnicos y personal especializado	13.0	7.9	16.4	38.6
Funcionarios y directivos	17.1	17.5	12.5	26.5
Jefes y supervisores en fabricación artesanal e industrial	10.9	20.3	10.3	41.1
Jefes, coordinadores y supervisores en reparación y mantenimiento.	26.4	10.4	17.7	24.1
<b>Porcentaje en el total de la Manufactura</b>	<b>20.7</b>	<b>25.0</b>	<b>7.8</b>	<b>23.9</b>

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo 2000, INEGI.

En todas las ocupaciones la mayor concentración del empleo se da en MMY, destacando que el 41.1% de los Jefes y supervisores en Fabricación artesanal e industrial se encuentran en esta división. Sin embargo, la división que concentra mayor número de “Jefes, coordinadores y supervisores en actividades de reparación y mantenimiento es “Productos alimenticios”. Es importante tener en cuenta los montos de empleo por rama en estas ocupaciones, pero más interesante resulta el análisis al interior de cada rama tal como lo exponemos a continuación (**Cuadro No. VII- 7**).

**CUADRO No. VII-7: ESTRUCTURA DEL EMPLEO EN DIVISIONES SELECCIONADAS DE LA MANUFACTURA EN EL TOTAL DE LOS SECTORES ECONÓMICOS, ENE 2000.**

OCUPACIÓN POR GRUPO	Productos alimenticios, bebidas y tabaco	Textiles, prendas de vestir, cuero y calzado	Industria y productos de madera	Sustancias químicas, derivados de petróleo, productos de	Industrias metálicas básicas	Productos metálicos, maquinaria y equipo	Otras industrias manufactureras

				caucho			
Profesionales	1.1	0.7	0.4	3.5	3.6	2.2	0.9
Técnicos y personal especializado	1.2	0.6	0.3	4.2	2.9	3.2	6.4
Funcionarios y directivos	2.0	1.7	2.1	3.9	5.2	2.7	2.0
Jefes y supervisores en fabricación artesanal e industrial	3.8	5.8	3.9	9.5	8.9	12.3	4.6
Jefes, coordinadores y supervisores en reparación y mantenimiento.	1.8	0.6	0.3	3.2	3.7	1.4	1.2

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo 2000, INEGI.

a) Los profesionales por división manufacturera:

De las cuatro “grandes”, la división manufacturera donde los profesionales representan una proporción mayor del empleo es la industria química donde alcanzan alrededor del 3.5%. . En segundo lugar, se encuentra MMY donde alcanzan el 2.2%; alimentos y bebidas ocupa el tercer lugar con 1.1% y textil y vestido únicamente un 0.7%. Sin embargo, ninguna de las cuatro divisiones es la que ocupa el primer lugar: industrias metálicas básicas, que emplea una pequeña pocos profesionales en números absolutos, tiene un porcentaje de empleo de profesionales del 3.6% del empleo en la división. mencionada **(Cuadro No. VII- 7)**

b) Los técnicos según división manufacturera

La división manufacturera con una mayor proporción de técnicos es la que se clasifica como “otras” industrias manufactureras donde se alcanza un 6.4%. La segunda es la química en cuya estructura de empleo los técnicos alcanzan el 4.2%. El tercer lugar lo ocupa papel e imprenta con un 3.8%. Después le siguen MMY con 3.2%, Alimentos y bebidas con 1.2% y finalmente textil y vestido donde sólo el 0.6% del empleo es empleo técnico. Sin embargo, las metálicas básicas superan a estas dos últimas ya que su proporción de técnicos en el empleo de la rama es de 2.8%. **(Cuadro No. VII- 7)**

c) La “alta gerencia” según división manufacturera

Al igual que en el caso de los profesionales, la división de industrias metálicas básicas con 5.2% de altos funcionarios y directivos ocupa el primer lugar. En segundo lugar encontramos a la división de papel e imprenta con 4.1%. En tercer lugar se encuentra la industria química que tiene un 3.9% de altos directivos; le siguen MMY con 2.7% y finalmente encontramos Alimentos y Bebidas con 2% y textil y Vestido con 1.7% respectivamente. **(Cuadro No. VII-7)**

Así pues, de las divisiones que concentran una mayor cantidad de empleo no son las que tienen una mayor proporción de ocupaciones como las analizadas. De aquellas, la química es la que tiene una estructura de empleo con mayor proporción de profesionales, técnicos y altos funcionarios y directivos.

d) La “gerencia media” según división manufacturera

Los jefes de departamento y supervisores se reparten de la siguiente manera: MMY alcanza el 12.3% del empleo dentro de la división; le siguen la industria química con 9.5%, las metálicas básicas con 8.9%. Posteriormente se encuentra papel con el 6.8% del empleo, minerales no metálicas con 6.1% y textiles con 5.8%. Los últimos lugares los ocupan respectivamente la madera y alimentos y bebidas con 3.9% y 3.8%.

En lo que se refiere los jefes de departamento, coordinadores y supervisores en actividades de reparación y mantenimiento la división que ocupa el primer lugar es metálicas básicas, seguida de la Química con 3.2% y en tercer lugar Papel con 2.6%. El cuarto lugar lo ocupa MMY que proporcionalmente tiene pocos supervisores en mantenimiento; en contraste el quinto es para Bebidas y Alimentos, que tiene una alta proporción en relación con otras categorías técnico-administrativas dentro de la división. Cierran este tipo de ocupaciones textiles y vestido.

Sumando ambos tipos de supervisores MMY mantiene el primer lugar seguido muy cerca de química y metálicas básicas; en un rango intermedio se encuentra papel y finalmente se ubican Textil y Vestido y Alimentos y Bebidas. **(Cuadro No. VII-7)**





## **5. Ingresos de las ocupaciones profesionales, técnicas y administrativas**

Una característica general del ingreso de los asalariados en México ha sido su deterioro progresivo a partir de los años ochenta (Rendón y Salas, 2000). Una segunda característica ha sido el aumento de la brecha de los ingresos entre los estratos más altos y los más bajos (Cortés, 2000). Sin embargo, ya a mediados de los ochenta en algunos análisis territoriales se señalaba que la mejora en los ingresos de los profesionales frente a otras ocupaciones y en general los denominados premios a la educación (Pozos, 1988).

A finales de la década de los noventa casi el 20% de la población ocupada ganaba menos de un salario mínimo (alrededor de 120 dólares) y el grueso de la misma, casi el 32%, se concentraba en el rango de 1 a 2 salarios mínimos (de 120 a 240 dólares). En la parte alta de la pirámide el 0.8% de la población ocupada percibía más de 20 salarios mínimos (más de 2,500 dólares mensuales) y un 2.4% se encontraba en el rango de diez a veinte salarios mínimos (entre 1,250 y 2,500 dólares mensuales).

El nivel de ingresos por ocupaciones presenta a fines de la década (Encuesta Nacional de Empleo, 2000) las siguientes características:

Entre los profesionales el salario promedio es 7,855 pesos mensuales, alrededor de 8 salarios mínimos. Para los profesionales la moda se encuentra en el rango que va de 5 a 10 diez salarios mínimos (entre 600 y 1,200 dólares mensuales) donde se sitúa el 34.2% de los mismos. En la parte baja de la escala salarial encontramos un 1.2% que perciben menos de un salario mínimo (120 dólares), 6.4% en el rango de 1 a 2 salarios mínimos y 12.8% en el rango que va de 2 a 3 salarios mínimos. En los rangos altos se encuentran un 13.5% que perciben entre diez y veinte salarios mínimos y el 4.1% que ganan más de veinte salarios mínimos.

**CUADRO No. VII-8: INGRESO POR OCUPACIONES SELECCIONADAS, 2000.**

	Profesionistas	%	Técnicos	%	Funcionarios y directivos	%	Jefes y supervisores en fabricación artesanal e industrial	%	Jefes, coordinadores y supervisores en reparación y mantenimiento..	%	Total
<b>Ingreso Promedio</b>	<b>7855.1</b>		<b>3801.2</b>		<b>12697.4</b>		<b>5155.2</b>		<b>6516.5</b>		
Menos de 1 SM	12,463	1.2	74,334	6.5	4,064	0.5	3,027	0.4	2,254	0.3	6,444,526
De 1 a 2 SM	68,844	6.4	230,423	20.1	38,457	4.7	106,465	14.2	59,766	7.7	10,829,630
Más de 2 y hasta 3 SM	137,707	12.8	287,940	25.2	67,264	8.3	180,609	24.1	129,226	16.6	7,289,742
Más de 3 y hasta 5 SM	299,329	27.8	340,646	29.8	153,654	19.0	229,272	30.6	222,674	28.7	5,409,000
Más de 5 y hasta 10 SM	368,270	34.2	180,268	15.8	245,537	30.3	168,359	22.4	266,393	34.3	2,915,528
Más de 10 y hasta 20 SM	144,781	13.5	22,906	2.0	172,500	21.3	49,138	6.5	77,500	10.0	809,571
Más de 20 SM	44,219	4.1	7,041	0.6	128,908	15.9	13,371	1.8	18,936	2.4	288,372
<b>Total</b>	<b>1,075,613</b>	<b>100</b>	<b>1,143,558</b>	<b>100</b>	<b>810,384</b>	<b>100</b>	<b>750,241</b>	<b>100</b>	<b>776,749</b>	<b>100</b>	<b>33,986,369</b>

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo 2000, INEGI.

Entre los técnicos, los ingresos son, tal como era previsible, más bajos. El promedio se acerca a los cuatro salarios mínimos. La moda del ingreso de los técnicos se encuentra en el rango de tres a cinco salarios mínimos que es lo que perciben casi el 30% de los técnicos. En los rangos inferiores hay datos significativos: el 6.5% de los técnicos gana menos de un salario mínimo, el 20%.1% gana entre 1 y 2 salarios mínimos y el 25.2% percibe entre dos y 3 salarios mínimos. Sumando los tres rangos de ingreso, tenemos que algo más de la mitad de los técnicos, gana tres salarios mínimos o menos, es decir menos de 350 dólares mensuales.

**Comentario:** Incluir al final quienes se encuentran en las categorías que son objeto de análisis

Los resultados hallados entre funcionarios y directivos dan cuenta asimismo de la desigualdad que existe en el seno de las propias categorías técnicas, profesionales y administrativas. El ingreso promedio de los funcionarios y directivos es de 12,697 pesos, más del 50% que los profesionales y cuatro veces el salario promedio de los técnicos. El 30.3% de esta categoría percibe entre 5 y diez salarios mínimos, el 21.3% alcanza de diez hasta veinte salarios mínimos y casi el 16% se encuentra en el rango máximo de más de veinte salarios mínimos.

Los jefes y supervisores en fabricación artesanal e industrial obtienen un ingreso promedio de 5,155 pesos. Su estructura de ingresos es similar a la de los técnicos, pero hay un mayor porcentaje en las

categorías de altos ingresos. La moda, lo mismo que entre los técnicos, es entre tres y cinco salarios mínimos pero por encima de este rango encontramos al 30% de los jefes y supervisores en tanto que sólo el 17% de los técnicos se hallaban en los tres rangos de arriba. En sentido opuesto, el 38% de los jefes y supervisores se encuentran en los rangos de menos de tres salarios mínimos en tanto que más de la mitad de los técnicos estaban colocados en dicho rango de ingreso.

Finalmente los jefes de departamento, coordinación y supervisión en actividades de reparación y mantenimiento alcanzan los 6,516 pesos mensuales en promedio. Presentan una estructura de ingresos menos desigual que las dos categorías anteriores y poco menos favorable que de los profesionales. La moda -34%- se encuentra entre 5 y diez salarios mínimos y por encima de ellos se encuentra el 10% de los empleados en esta ocupación que ganan de 10 a 20 salarios mínimos; finalmente un 2.4% se encuentran en el rango de más de 20 salarios mínimos.

De la descripción anterior se pueden destacar varios aspectos:

En primer lugar, las amplias diferencias entre los ingresos promedio de los funcionarios y directivos con respecto a las demás categorías especialmente con respecto a los profesionales y los técnicos. En segundo lugar, los bajos promedios y la desfavorable distribución de ingresos de los técnicos comparándolos incluso con las dos categorías que hemos considerado como jefatura media a lo largo del análisis.

## **6. Ingresos según ocupación y actividad económica**

En esta sección expondremos datos relevantes acerca del ingreso por ocupaciones: Se seleccionaron las actividades económicas donde es más importante la proporción de las ocupaciones que se están analizando. Se incluye también la minería, que tiene poca importancia cuantitativa en el empleo pero es una actividad donde los ingresos son muy elevados<sup>5</sup>.

El sector de actividad donde los profesionales tienen el ingreso promedio más elevado es la minería es de casi 14,000 pesos (1.500 dólares), superior al promedio de los funcionarios y directivos de todos los demás sectores. Casi el 60% de los profesionales empleados en la minería reciben entre diez y veinte salarios mínimos. Es un sector poco numeroso pero bien pagado para los profesionales. El segundo sector con remuneraciones altas pero no muy numeroso- (alrededor de 28 mil empleados)- es el de servicios financieros, seguros y bienes inmuebles en el cual el promedio se acerca a los diez mil pesos mensuales

En la manufactura el promedio de ingreso mensual de los profesionales empleados es 9,564 pesos en tanto que en los servicios se sitúa en 7,537 pesos

**CUADRO No. VII-9: INGRESO POR OCUPACIONES EN SECTORES DE ACTIVIDAD SELECCIONADOS, 2000.**

<b>Ingreso Promedio</b>	<b>2. Minería</b>	<b>3. Industria Manufacturera</b>	<b>8. Servicios financieros, seguros y bienes inmuebles</b>	<b>9. Servicios comunales, sociales y personales</b>	<b>TOTAL</b>
Profesionales	13,983.3	9,564.6	9,846.2	7,537.9	<b>7,855.1</b>
Técnicos	7,330.3	4,151.1	6,126.8	3,525.0	<b>3,801.2</b>
Funcionarios y Directivos	18,441.5	15,160.2	17,011.2	11,615.6	<b>12,697.4</b>
Jefes y Supervisores en activ. artes. e ind.	10,476.0	4,621.4	6,873.6	5,383.0	<b>5,155.2</b>
Jefes, coord.. y superv. En rep. y mtto.	12,797.8	6,694.2	10,088.6	6,520.4	<b>6,516.5</b>

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo 2000, INEGI.

<sup>5</sup> Precisamente en minería se encuentra Petróleos Mexicanos, empresa pública con salarios muy elevados.

**Comentario:** Hacer el cálculo exacto

Los tres sectores donde se concentran los técnicos son los servicios personales, donde se emplean alrededor del 70%, la manufactura donde están empleados alrededor del 12% y el comercio donde la cifra de empleo es de un 8% aproximadamente. De estos tres sectores, el mejor salario promedio se encuentra en la manufactura con 4,151 pesos, seguido del comercio con 3,758 pesos y finalmente los servicios comunales, sociales y personales 3,525. Al igual que en el caso de los profesionales, los sectores donde los técnicos reciben mejores ingresos son la minería y los servicios financieros en este orden donde los ingresos superan ampliamente los de la manufactura y los servicios. Es decir, se observa una gran desigualdad entre los técnicos según el sector de actividad en que se encuentren.

Los funcionarios y directivos con mejores ingreso son los que trabajan en la minería, que sin embargo es la rama donde se concentra el menor número. Con un promedio de ingreso de casi 18,500 pesos, el 95% de los funcionarios empleados en esta actividad perciben más de diez salarios mínimos; de ellos, casi el 31% ganan más de veinte salarios mínimos.

De las dos actividades con mayor número de funcionarios y directivos, -servicios sociales y personales y manufactura-, esta última presenta mejores remuneraciones. Los promedios respectivos son 15,160 pesos en la manufactura y 11,615.6 en los servicios sociales.

Alrededor del 69% de los jefes y supervisores en actividades artesanales e industriales se concentran en la manufactura y alrededor del 12% restante se hallan en la construcción. Sus ingresos promedio de 4,621 son más bajos que en los servicios comunales, sociales y personales y poco más altos que en el comercio. Los ingresos sensiblemente más altos se alcanzan en la construcción con 7,008 pesos en promedio y los servicios financieros con 6,873.6 pesos.

Como se dijo más arriba, los jefes, coordinadores y supervisores en reparación y mantenimiento tienen mejores remuneraciones que los técnicos y que los jefes en actividades artesanales e industriales. Por sectores de actividad, en la industria manufacturera y los servicios comunales son muy similares, alrededor de 6.500 pesos, pero son del doble en la minería y alcanzan un promedio muy alto, más de diez mil pesos. Por tanto, los jefes de reparación y mantenimiento en estos dos sectores perciben un ingreso promedio mayor que los profesionales de la manufactura y los servicios.

## **7. Evolución de los salarios**

Para tener una idea de lo ocurrido en los últimos años se compararon los datos de la ENEU de 1991, 1995 y la del año 2000 para las dieciséis ciudades más importantes del país. En primer lugar se analizaron las tasas de crecimiento del ingreso en términos reales por subperíodos y en el total del período .

**CUADRO No. VII-10: TASA DE CRECIMIENTO DEL INGRESO REAL POR OCUPACIÓN**

<b>Ingreso Promedio</b>	<b>Tasa 1991-1995</b>	<b>Tasa 1995-2000</b>	<b>Tasa 1991-2000</b>
Profesionales	-8.1	7.4	-1.3
Técnicos	-11.4	7.2	-5.0
Funcionarios y Directivos	-5.1	-2.4	-7.4
Jefes y Supervisores en activ. artes. E ind.	11.4	-11.2	-1.1
Jefes, coord. y superv. en rep. y mtto.		4.3	

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo Urbano 1991, 1995 y 2000, INEGI.

En el subperíodo 1991-1995, tal como se podía esperar, hay una caída de los ingresos en casi todas las ocupaciones: de -5.1% entre los directivos y funcionarios, de -8.1% entre los profesionales y la más fuerte entre los técnicos de -11.4%.

En el segundo subperíodo se dan resultados muy diferenciados e incluso opuestos. El salario promedio de los profesionales crece en términos reales 7.4%, de modo que durante la década los profesionales pierdan únicamente un 1.3% de su ingreso en términos reales.

Los técnicos tienen una recuperación similar a la de los profesionales de 7.2%, pero dada la caída de sus ingresos en el primer período en el conjunto de la década pierden un 5% de su ingreso.

Un dato muy interesante, y al mismo tiempo sorprendente es que los altos funcionarios y directivos siguen perdiendo en promedio 2.4% durante el segundo período por lo que la pérdida total en el período es la mayor de las ocupaciones consideradas: -7.4%

En total durante la década caen los ingresos de todas las categorías. El ingreso que cae más es el de funcionarios y directivos lo cual tal vez se explique por las restricciones a los ingresos de funcionarios y directivos en las empresas públicas y su menor importancia en el total del empleo. Son explicables las caídas en el ingreso real de técnicos y profesionistas a pesar de su recuperación en el subperíodo 1995-2000. Lo que resulta menos comprensible es el comportamiento anticíclico de las remuneraciones de los jefes y supervisores.

## CONCLUSIONES

En la década de los noventa el empleo en las ocupaciones técnicas, profesionales y administrativas no varía de forma significativa.. La característica distintiva es que la proporción de dichas ocupaciones en el empleo total es casi constante, aunque se den algunos cambios en ciertos sectores de actividad. En las ocupaciones analizadas, las que aumentan de forma más clara son las que denominamos “jefaturas medias”, especialmente en la manufactura. La evolución del empleo y, también de los ingresos, en la década está influida decisivamente por el gran retroceso que supuso la recesión de 1994-1995.

Por otro lado, el análisis de la estructura del empleo desmiente la idea de que los técnicos y profesionales se emplean principalmente en la manufactura. En números absolutos, la manufactura es el segundo sector de empleo para estas dos categorías.. Sin embargo, los servicios financieros y la minería son los sectores que emplean mayores proporciones de técnicos y profesionales como porcentaje del empleo total en dichos sectores. Por decirlo, de otro modo son los más *profesionalizados y tecnificados*.

En la manufactura la división que concentra al mismo tiempo una proporción de empleo relativamente importante y muestra también una alta concentración de técnicos y profesionales es la química, aunque en algunas ocupaciones sea superada por divisiones como las metálicas básicas o la minería. Es decir, hay más profesionales, técnicos y jefes medios, sobre todo de mantenimiento, en las divisiones donde el empleo es menor.



Sin embargo, estas observaciones no alcanzan a captar algunos cambios de determinados profesionales que son considerados clave para el desarrollo tecnológico de los países. Resulta interesante el cambio observado entre 1995 y 2000 entre los ingenieros seleccionados: se observa un desplazamiento importante en el mercado de trabajo de los ingenieros hacia los servicios, pero todavía más hacia la manufactura. En esta misma profesión es significativo que los aumentos más importantes del empleo son los de las especialidades relacionadas con las “nuevas tecnologías”: electrónica, informática y telecomunicaciones en detrimento de la ingenierías tradicionales como los industriales, mecánicos y químicos.

Con respecto a los ingresos de la población ocupada, la estructura por salarios mínimos muestra una alta concentración de población en los rangos bajos de ingreso, de 1 a 3 salarios mínimos. Por el contrario, es muy baja la proporción de quienes perciben más de 20 salarios mínimos.

La desigualdad se observa asimismo entre las ocupaciones seleccionadas para el análisis. El ingreso promedio de los funcionarios y directivos es un 50% más alto que el de los profesionales, el doble que el de los jefes de reparación y mantenimiento y cuatro veces el de los técnicos. Uno de los datos más llamativos es precisamente el bajo ingreso de los técnicos que, incluso en la manufactura, perciben ingresos menores en promedio que los supervisores industriales o de mantenimiento. Estas diferencias, más la ya señalada entre funcionarios y profesionales, sostienen la idea de que acceder a un nivel elevado en la jerarquía laboral y profesional permite ingresos mucho más elevados que los de los profesionales y técnicos que no son jefes. Por otro lado, los datos analizados por ocupación y sector de actividad muestran que en ocasiones el sector es más importante como factor explicativo del salario que la ocupación. Es el caso de la minería y los servicios financieros por no hablar de los empleos en embajadas y el servicio diplomático en general. Emplearse como jefe de mantenimiento en uno de estos sectores resulta más rentable que ser profesional en la manufactura o en los servicios.

Finalmente, la evolución de los salarios en los mercados de trabajo urbanos está fuertemente condicionado entre los técnicos y profesionales por la recesión de 1994-1995, pues caen hasta 1995 y se recuperan algo en la segunda parte de la década. Llama la atención la caída sostenida durante la década del ingreso de funcionarios y directivos y la evolución contracíclica de los ingresos de los jefes y supervisores en actividades industriales y artesanales.

## **BiBLOGRAFÍA**

Cortés, F. (2000) *Procesos sociales y desigualdad económica en México*, Siglo XXI, México

De Ibarrola, María y María Antonia Gallart, (1994) (coord) *Democracia y Productividad. Desafíos de una nueva educación media en América Latina*. Lecturas de Educación y Trabajo, Num 2, UNESCO/OREALC/CIID-CENEP, México.

De la Garza, Enrique (2000), “La construcción socioeconómica del mercado de trabajo y la reestructuración productiva en México” en De la Garza, Enrique (compilador) *Reestructuración productiva, mercados de trabajo y sindicatos en América Latina*, CLACSO, Buenos Aires

Hualde (2001), *Aprendizaje industrial en la frontera norte de México: La articulación entre el sistema educativo y el sistema productivo maquilador*, Plaza y Valdés/El colegio de la Frontera Norte

INEGI (1998), Encuesta Nacional de Empleo, México

INEGI (1999), Encuesta Nacional de Empleo, México

INEGI (2000), Encuesta Nacional de Empleo, México

INEGI, (1991), Encuesta Nacional de Empleo Urbano, México

INEGI, (1995), Encuesta Nacional de Empleo Urbano, México

INEGI, (2000, Encuesta Nacional de Empleo Urbano, México

Kenney, M. (ed.) (2000), *Understanding Silicon Valley*, Stanford University Press

Organización Internacional del Trabajo, (2000), [www.laborsta.ilo.org/cgi-bin/broker8.exe](http://www.laborsta.ilo.org/cgi-bin/broker8.exe)

Ramírez J.C. y K. Unger, (1998) “Mexico’s National Innovation System in the 1990s: Overview and Sectoral effects” en *Innovation Systems in a Global Context. The North American Experience*, Anderson, R., T. Cohn, Ch. Day, M. Howlett & C. Murray (ed.), McGill-Queen’s University Press, pp. 108-127

Pozos, F. (1996) *Metrópolis en restructuración: Guadalajara y Monterrey 1980-1989*, Universidad de Guadalajara, México

Rendón, Teresa and Carlos Salas (2000) 'La evolución del empleo', in Bensusán, Graciela and Arturo Alcalde (eds.) *Trabajo y Trabajadores en el México Contemporáneo*, Mexico: Miguel Ángel: 25-91.

## **Capítulo IX: La Seguridad Social en México**

**Pedro Moreno  
Silvia Tamez  
Claudia Ortiz**

### **Introducción**

Los objetivos del presente trabajo son presentar un panorama cuanti-cualitativo de la seguridad social mexicana en la década de los noventa, periodo crucial para aquella, a partir del desarrollo del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) como entidad hegemónica de la institucionalidad bienestarista y evaluar las transformaciones realizadas en todas las ramas de seguros particularmente las introducidas mediante la reforma de 1995 a la ley en la materia, sobre todo en el ramo de retiro. La conjetura central que anima el trabajo es que esta última reforma mencionada constituye la piedra de toque de la reestructuración que disolvería la concepción social de la seguridad en México.

La estructura del trabajo constará de cuatro partes. La primera que remitirá a los antecedentes más importantes de la política de seguridad social en México, como las etapas en su desarrollo, las principales reformas a la ley, la evolución en su cobertura, financiamiento, ramos de seguro y los principales problemas crónicos. Una segunda, se centrará en la década de los noventa analizando la evolución del IMSS con abundantes estadísticas respecto de afiliados, derechohabientes, cobertura global, ingresos y egresos; elusión y mora y contribuciones tripartitas, etc. La tercera parte contendrá una concisa evaluación a partir de la reforma de 1995 en pensiones y de los servicios de salud, y la última de problemas supervivientes y conclusiones.

### **Hitos en la historia de la política de seguridad social en México**

La política de seguridad social en México se unifica e institucionaliza a partir de 1943, fecha de nacimiento del IMSS. Anteriormente los servicios de seguridad social eran proporcionados por cada una de las empresas y existían diversas instituciones públicas locales y nacionales que administraban pensiones civiles y militares, según el caso. Si bien la idea político-discursiva fue la de creación de una política de seguridad social, la consagrada por la ley en la materia fue la de un conjunto restringido de seguros sociales y para una población trabajadora de la industria y los servicios asentada en los principales

centros urbanos del país; muy alejada de la concepción de seguridad social consagrada por Beveridge.

La década de los noventa está marcada con el signo de la modernización neoliberal que inicia a finales de la década de los ochenta y se prolonga hasta finales de los noventa, donde el IMSS es colocado en el camino de su disolución como entidad hegemónica y proveedora única del seguro social de retiro, además de modificar de manera radical o estructural la modalidad de financiamiento de éste, de un sistema de reparto se pasa a uno de capitalización privada.

Los problemas de la seguridad social en México pueden enumerarse sucintamente así: la cobertura limitada en términos de la población trabajadora y en relación con la población total, pese a la existencia de una ley y una institución próximas a cumplir 60 años de establecidas; la cobertura actual de todos los sistemas públicos de seguridad social alcanza hoy al 50% de la población total, a un 30% de la población económicamente activa y a un 50% de la población empleada.

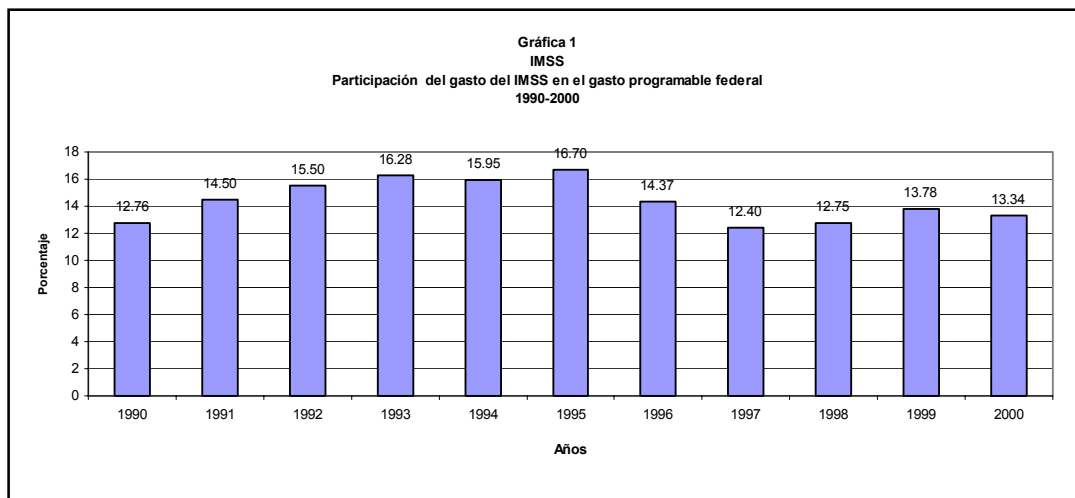
El déficit histórico del seguro de enfermedades y maternidad que gravitó sobre los fondos de los seguros de riesgos de trabajo y de pensiones de retiro, durante casi cincuenta años y sobre el cual se construyó parte del argumento gubernamental para justificar la privatización de las pensiones. La insuficiencia también histórica de las pensiones de retiro y que fue atribuida por el gobierno zedillista al sistema de financiamiento, sin reconocer su responsabilidad en el manejo ineficaz de las reservas y en el abandono en que tuvo al IMSS en los últimos veinte años, pese al servicio que la institución ha dado en la atención a la salud a población rural marginada, no asegurada, y que en el 2000 fue de casi 11 millones de personas.

En otro orden de ideas, la inadaptación del sistema de seguridad social, del gobierno y de la sociedad a los dramáticos cambios en la esperanza de vida y en la consecuente prolongación de la vida laboral activa, y en la polarización del perfil epidemiológico. Si bien se fundó el IMSS con una clara conciencia de que no abrazaba la idea de seguridad

social, sino sólo de seguros sociales, la aspiración en esos lejanos años fue la de que a la vuelta de una década se incorporaría a todos los mexicanos, pues ésta sigue siendo la mayor asignatura pendiente en la materia.

### Los difíciles y cruciales años noventa en la seguridad social mexicana

La economía mexicana en la década de los noventa presenta signos de recuperación económica, sin embargo a finales de 1994 y 1995 se da una crisis financiera y bancaria. Las variables macroeconómicas de 1990 a 1994 registran un crecimiento, con la crisis éstas descienden drásticamente e inician su recuperación a partir de 1997, esta situación macroeconómica se refleja en las instituciones públicas, entre ellas el IMSS. Desde una perspectiva de conjunto la participación de los egresos y los ingresos del IMSS en el crecimiento económico del país a lo largo de la década es de 2.3% y 2.4% en promedio, que es una cifra muy baja en comparación con países desarrollados y aún con economías en vías de desarrollo.



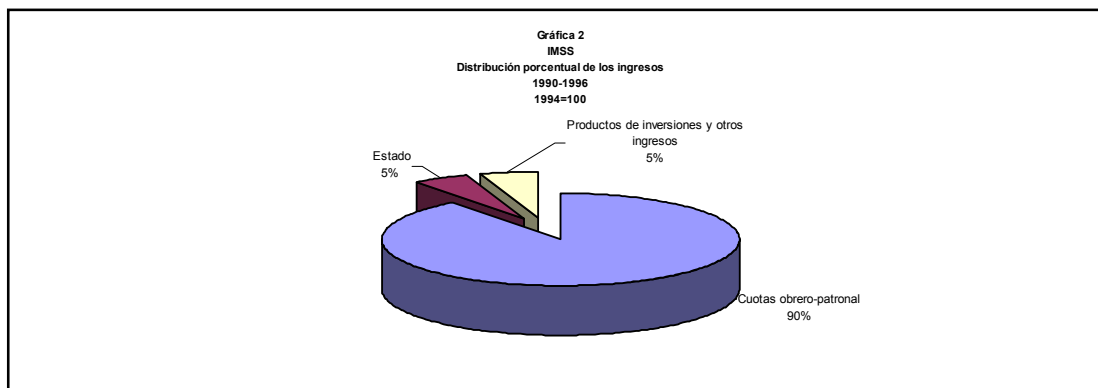
Nota: Las cifras de gasto se refieren al gasto ejercido

Fuente: Elaboración propia con base en IMSS. Memoria estadística. México 2000 y Banco de México. Estadísticas económicas. México 2000.

En la década de los noventa se observa que la participación del gasto ejercido del IMSS en el gasto programable federal ejercido aumenta anualmente hasta 1995, sólo en 1994 cae a 15.95 % y esto puede explicarse por la crisis financiera y bancaria que se presenta en México en 1994 y 1995; los años de 1996 y 1997 registran tasas de 14.37 % y 12.40 %, respectivamente.

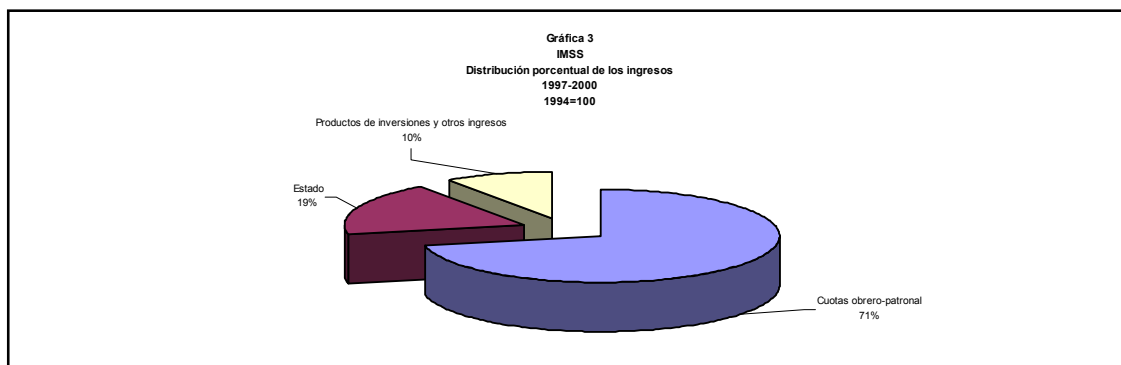
respectivamente; en 1998 se retoma el crecimiento en aumento pero en menor dinamismo que en los primeros años de la década (gráfica No. IX-1).

Es necesario hacer una aclaración, en el periodo bajo estudio (1990-2000) se presentan dos formas de distribución de los ingresos y los egresos, esto se debe a las modificaciones a la ley del IMSS, la primera etapa abarca de 1990 a 1996 y la segunda de 1997 al 2000.

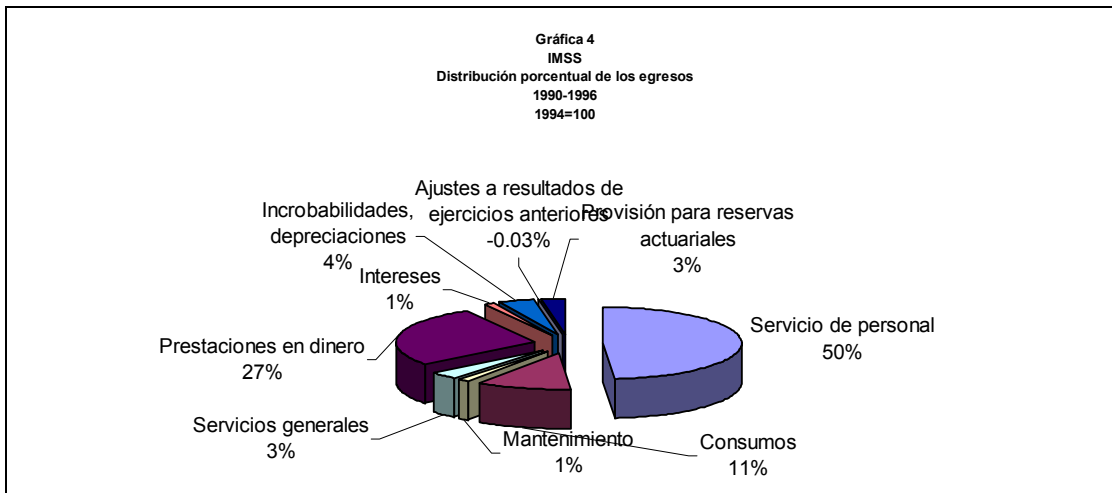


Fuente: Elaboración propia con base en IMSS Memoria estadística. México 2000 y Banco de México. Estadísticas económicas. México 2000.

De 1990 a 1996 la mayor fuente de ingresos la ocupan las cuotas obreros - patronales con 90 %, producto de inversiones y otros ingresos con 5 % y el Estado con otro 5 %. De 1997 al 2000 éstas pasan a 71%, 10% y 19%, respectivamente. De lo que se deduce que el Estado es la fuente de financiamiento más dinámica para esta institución (gráficas No. IX-2 y 3). Destaca que en 1980 la participación del Estado en los ingresos es de 12% (Moreno, 1991), pasando en 1990 a 5% y en el 2000 a 19%, señalando que la reforma en el IMSS de 1995 conduce a elevar el costo fiscal del Estado.

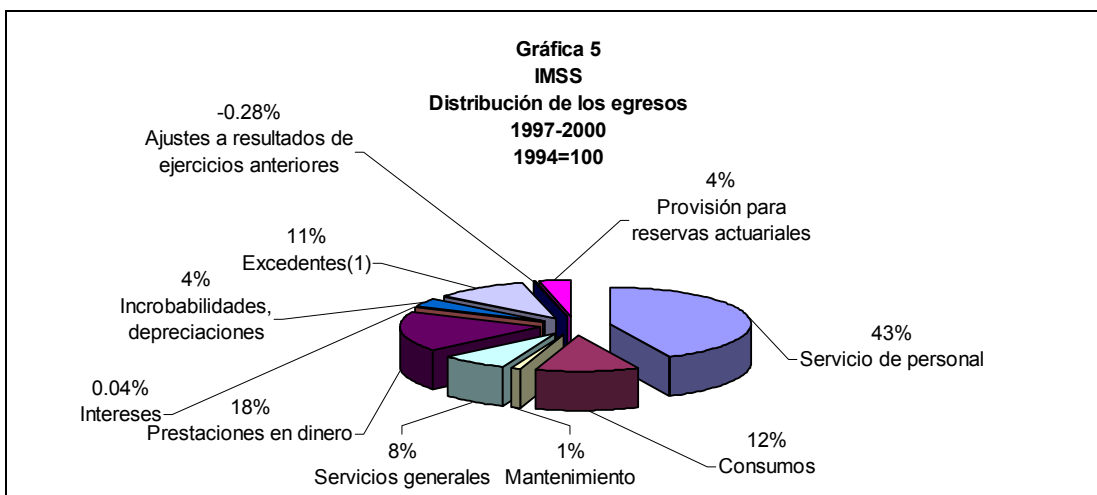


Fuente: Elaboración propia con base en IMSS. Memoria estadística. México 2000 y Banco de México. Estadísticas económicas. México 2000.



Fuente: Elaboración propia con base en IMSS. Memoria estadística. México 2000 y Banco de México. Estadísticas económicas. México 2000.

Entre 1990-1996 los egresos se distribuyeron de la siguiente manera, 50 % se destinó a servicios de personal, 27 % a prestaciones en dinero, 11 % a consumos, 4 % a incobrabilidades y depreciaciones, 3 % a servicios generales, 3 % a provisión para reservas actuariales, 1 % a intereses, 1 % a mantenimiento y  $-0.03\%$  a ajustes a resultados de ejercicios actuariales (gráfica No. IX-4).



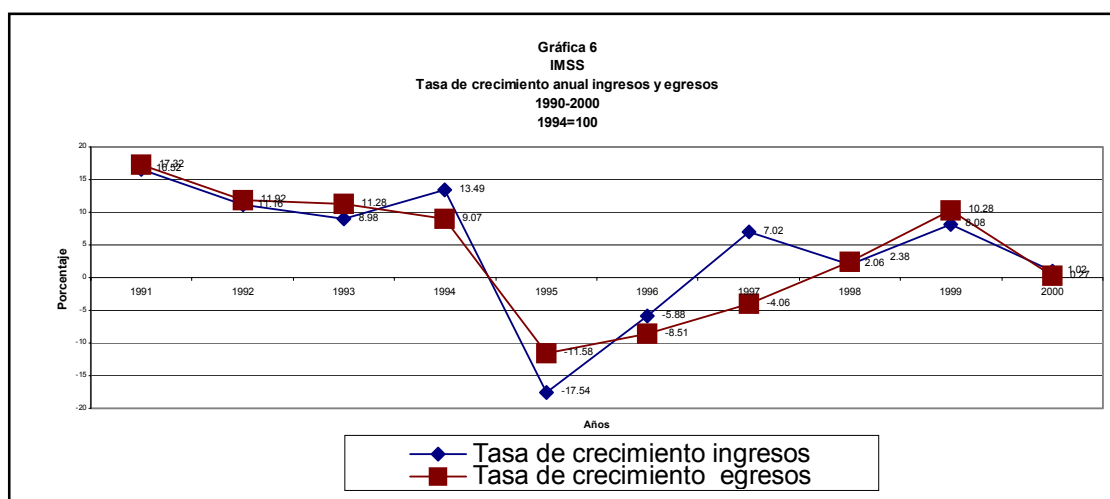
(1)Diferencia del gasto total menos la suma del ingreso total

Fuente: Elaboración propia con base en IMSS. Memoria estadística. México 2000 y Banco de México. Estadísticas económicas. México 2000.

De 1997-2000, se agrega un rubro de excedentes a los egresos, por lo que las principales variables que conforman los egresos disminuyeron: los servicios de personal al 43 %, prestaciones en dinero al 18 %, los intereses en 0.04%; los servicios generales aumentaron

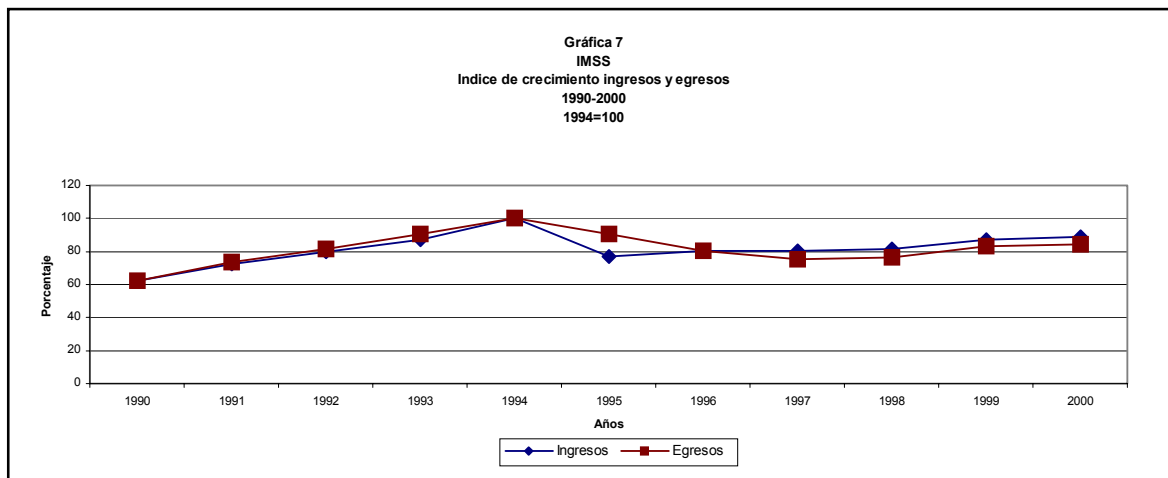


al 8 %, al igual que las provisiones para reservas actuariales en 4 %, los ajustes a resultados de ejercicios anteriores a  $-0.028\%$  y el consumo en 12%; se mantuvieron las incobrabilidades y depreciaciones en 4 % y el mantenimiento en un 1 %; y finalmente los excedentes en 11 % (gráfica No. IX-5).



Fuente: Elaboración propia con base en IMSS. Memoria estadística. México 2000 y Banco de México. Estadísticas económicas. México 2000.

Al comparar las tasas de crecimiento anuales de los ingresos y egresos se registran tasas negativas en los egresos de  $-11.58\%$  y  $-8.51\%$ , para 1995 y 1996, y para los ingresos de  $-17.54\%$  y  $-5.88\%$ , lo cual es un reflejo de la situación de crisis de 1994 y 1995, aunado a los instrumentos específicos de la reforma en seguridad social de 1995 como son el ajuste de los requisitos y beneficios, la incorporación del componente de capitalización de las contribuciones y beneficios (Bravo, 2000). Se observa que ambas variables hasta 1994 tienen un crecimiento muy similar pero después de 1994 la curva de ingresos crece más que la de egresos situación que en 1999 cambia y los egresos sobrepasan a los anteriores. Destaca que los ingresos se recuperan más rápido que los egresos, y en 1997 presentan éstos una tasa de  $7.02\%$  y los egresos de  $-4.06\%$ ; de 1998 al 2000 ambas variables tienen un comportamiento muy similar y se observa un alza mayor al  $8\%$  en 1998 para volver a caer a niveles de  $1\%$  (gráfica No. IX-6).



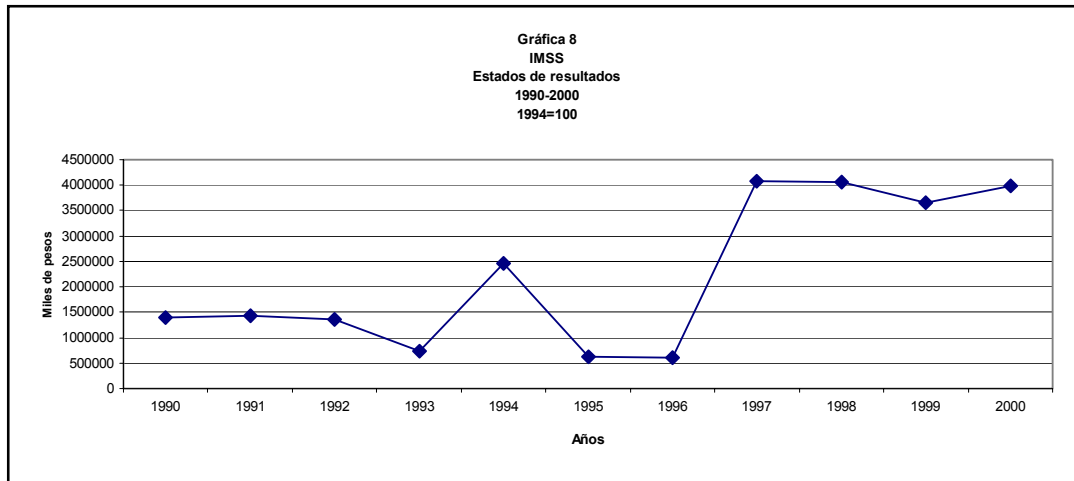
Fuente: Elaboración propia con base en IMSS. Memoria estadística. México 2000 y Banco de México. Estadísticas económicas. México 2000.

Al observar el índice de crecimiento de los ingresos y egresos se registra que la tendencia de 1990 a 1994 muestra un aumento y las curvas están muy cercanas, la crisis de 1994 – 1995 provoca una caída de ambas variables y sobretodo de la de los ingresos que se recupera rápidamente para que a partir de 1997 la curva se levante más que la de los egresos, lo que ocasiona que en todo el periodo sea el crecimiento de los ingresos lo que registra el mayor dinamismo (gráfica No. IX-7).

Por otra parte, la tasa de crecimiento promedio de los ingresos y de los egresos para el periodo de 1990 al 2000 es de 43.42 % y de 35.44 %, respectivamente, lo que indica un mayor dinamismo de los ingresos, a pesar de la situación macroeconómica del país de los años de 1994 y 1995 que afectan directamente el nivel de empleo y salarios provocando una disminución de la participación de las cuotas obrero patronales en los ingresos del IMSS, pero esto se compensa con el aumento de las otras fuentes de financiamiento estatal y los productos e inversiones, como se observa en las graficas No. IX-2 y 3, siendo la estatal la que tiende a crecer más.

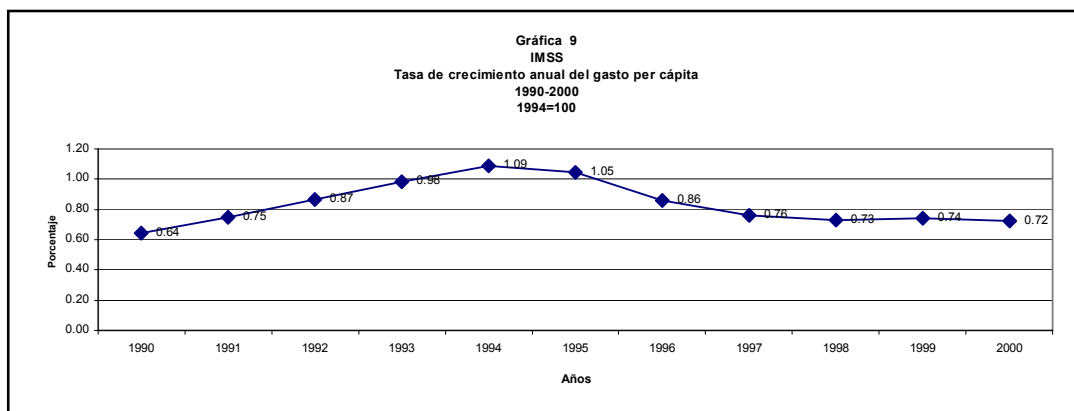
Dos problemas que se presentan en el financiamiento del IMSS son la moratoria de las empresas y la elusión en el registro de cotizantes. Actualmente 15 mil empresas adeudan al IMSS 22 mil millones de pesos que es el equivalente al 16% del presupuesto de esta institución en el 2001 y se estima que se recuperará sólo 4 mil millones (Cruz, 2002), por

otro lado 2 millones de empresas no pagan impuestos por estar en el sector de la economía informal (Zuñiga, 2002), con lo que dejan sin cubrir las cuotas de seguridad social lo que afecta directamente en la calidad de vida de sus trabajadores.



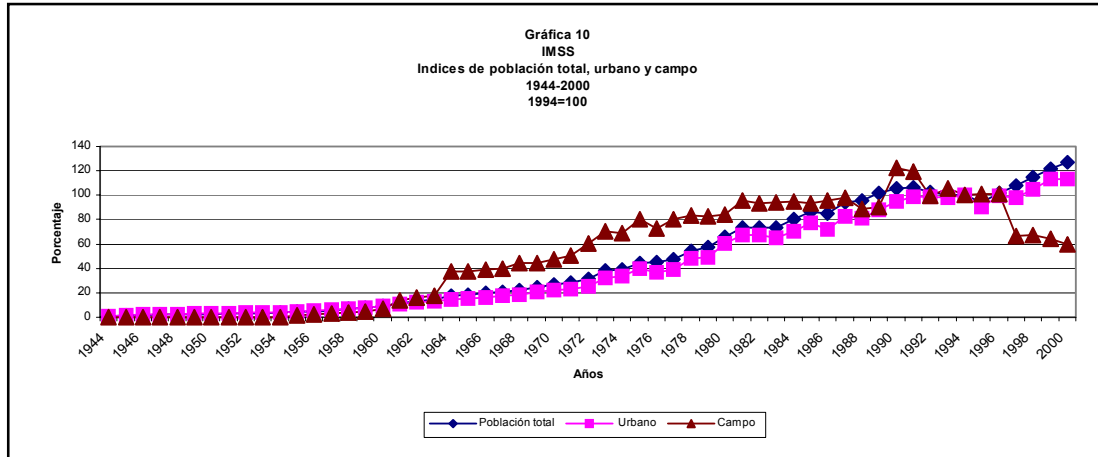
Fuente: Elaboración propia con base en IMSS. Memoria estadística. México 2000 y Banco de México. Estadísticas económicas. México 2000.

El ejercicio de resultados permite demostrar que el IMSS de 1990 a 2000 no ha registrado déficit, a pesar de que en 1994 y 1995 se presenta una situación crítica en las finanzas, y por otro lado destaca el repunte de periodo de 1997 a 2000, que se explica por la composición de los ingresos como se mencionó, en donde el financiamiento estatal específicamente entre 1997 a 2000 aumenta (gráfica No. IX-8), con el propósito de compensar la pérdida de las contribuciones del seguro de retiro que por ley debieron entregarse a las Administradoras de Fondos para el Retiro (AFORES).



Fuente: Elaboración propia con base en IMSS. Memoria estadística. México 2000 y Banco de México. Estadísticas económicas. México 2000.

En la tasa de crecimiento anual del gasto per cápita se observa que hay un aumento constante desde 1994 y a partir de ese año inicia un descenso hasta el 2000 (gráfica No. IX-9).



Fuente: Elaboración propia con base en IMSS. Memoria estadística. México 2000 y Banco de México. Estadísticas económicas. México 2000.

Para el análisis de la población asegurada y derechohabiente del IMSS, se recopiló información desde la creación de éste en 1943, se observa que la población del campo es incluida hasta 1956. La tendencia de crecimiento del total de la población, la urbana y la del campo son muy similares en las dos primeras décadas y posteriormente la curva de la población urbana no se distancia mucho de la del total de la población a diferencia de la del campo que además entre 1989 y 1992 crece más que las otras dos, y de 1997 al 2000 sufre una caída por debajo de éstas, esto puede atribuirse a políticas específicas exógenas al IMSS (gráfica No. IX-10 y cuadro No. IX-1).

**Cuadro No. IX-1**  
**IMSS**  
**Asegurados y derechohabientes**  
**1990-2000**

Año	Derechohabientes. total	Asegurados		
		Pensionados y Familiares	Urbano	Campo
1990	38575140	2317155	11845839	892344
1991	38953374	2227517	12346355	874656
1992	37464560	2341203	12352134	727081
1993	36737601	2536215	12214899	770198
1994	36553822	2694097	12477104	730816
1995	34323844	2858535	11268240	739152

1996	37260967	2999849	12429394	739682
1997	39461964	3135212	12228678	485146
1998	41941674	3235481	13119319	491864
1999	44557157	3348816	14092898	466831
2000	46533924	3472044	14086277	433854

Fuente: IMSS. Memoria estadística. México 2000.

**Cuadro No. IX-2**  
**IMSS**  
**Coefficiente de dependencia**  
**1990-2000**

Año	Asegurados	Tasa de crecimiento anual	Pensionados	Tasa de crecimiento anual	Coefficiente de dependencia	Asegurados por pensionados
1990	10,764,012		1,174,321		109	9
1991	11,333,485	5.29	1,218,240	3.74	107	9
1992	11,368,526	0.31	1,258,616	3.31	110	9
1993	11,317,348	-0.45	1,352,159	7.43	119	8
1994	11,561,004	2.15	1,432,736	5.96	124	8
1995	10,931,810	-5.44	1,521,796	6.22	139	7
1996	11,895,198	8.81	1,602,629	5.31	134	7
1997	12,713,824	6.88	1,680,629	4.87	132	8
1998	13,611,183	7.06	1,734,945	3.23	127	8
1999	14,559,729	6.97	1,797,016	3.58	123	8
2000	15,240,131	4.67	1,861,058	3.56	126	8

<sup>1</sup> Por cada 1000 asegurados.

Fuente: Cámara de Diputados, CEFP, El gasto público federal en Seguridad Social 1990-2001.

El coeficiente de dependencia refleja un crecimiento a lo largo del periodo que a partir de la mitad de la década en 1994 y 1995 presenta un mayor crecimiento, en 1995 es el año en que se registra el mayor coeficiente de dependencia, lo que se explica por la crisis económica del país que afectó a la actividad económica (cuadro No. IX-2). A partir de 1997 se inicia la aplicación de la reforma, el valor del coeficiente es un tanto simbólico, pues en los hechos el IMSS ya no maneja las contribuciones del seguro de retiro. Sin embargo, esta dependencia puede ser útil para explicarse, en parte, el creciente déficit en el seguro de enfermedades no profesionales y maternidad.

En realidad la década de los noventa es un periodo de discontinuidades y disrupciones severas, en términos de la historia del IMSS, por la reforma estructural ocurrida en 1995 y que se refleja en las estadísticas presentadas. Entre 1994 y 1996 se producen alteraciones muy pronunciadas que son consecuencia de la crisis, pero sobre todo de las decisiones de reforma tomadas por el gobierno y de las medidas para compensar algunos de sus efectos.

Se trata, sin duda, del periodo de gestación de la caída del paradigma de seguridad social que se configuró peculiarmente en México partir de 1942 y tuvo su mayor auge en la década de los setenta. La seguridad en el país se encuentra hoy en la antesala de entrar por la puerta de atrás al “sistema de seguros ” que privaba en la década de los treinta.

En términos contables, el IMSS no tuvo déficits en general en su dilatada historia, aunque sí de manera crónica el ramo de enfermedades no profesionales y maternidad que se subsanó con los recursos de los ramos de retiro y de accidentes del trabajo y enfermedades profesionales; las contribuciones patronales y laborales siempre fueron bajas en relación con el costo de las prestaciones y servicios ofrecidos y también las condiciones o requerimientos para disfrutar éstas siempre han sido bondadosas, para decir lo menos. El Estado mantuvo y alentó esta lógica interna de funcionamiento a toda costa mediante el arreglo institucional corporativo en aras de la estabilidad.

### **Una evaluación desde el punto de vista de los trabajadores de la reforma estructural de 1995, en pensiones**

Según Mesa-Lago (2000), la reforma de la Ley del Seguro Social mexicana es de carácter estructural, puesto que, al igual que en Chile, se sustituyó el sistema de financiamiento del seguro de retiro que era de reparto por otro de capitalización plena y privada en el mercado de riesgos, mediante el establecimiento de cuentas individuales.

Un costo relevante para los trabajadores ha sido el no pago del bono por traslado forzoso del viejo al nuevo sistema, en el caso de Chile donde sí se cubrió este pago fue generoso pues bastaba tener tres años de cotizaciones al menos para obtenerlo, ajustándolo a la inflación y agregándole un 4% de interés real anual (Mesa-Lago, 2000). El otro costo, de carácter diferido, es tener que hacer 750 semanas de cotización más, a las 500 vigentes antes de la reforma, para adquirir el derecho a la pensión de retiro. Otro costo en el corto plazo es que la ley no garantizó una baja de la cotización para el trabajador por el pase forzoso del antiguo régimen al de capitalización privada, como sí sucedió en Chile. Y uno más, que los trabajadores en México no recibieron ningún incremento real a sus salarios, como en el caso de Chile que ascendió al 10%.

El costo más sustancial ha sido sin duda la pérdida de la solidaridad intergeneracional y de la protección abierta de los riesgos que entraña amplias posibilidades, casi un 90% de los trabajadores, de no contar al final del número mínimo de cotizaciones de una pensión de un salario mínimo y tener que recurrir al subsidio estatal (Daniel y Rozo, 2002), y de padecer discriminación ante una también muy probable privatización total del seguro de salud (Martuscelli y Alonso, 2000), ante los reiterados recortes presupuestales y como resultado del “éxito”, se arguye por el Banco Mundial (Castellanos y González, 2002), alcanzado en el campo de las pensiones. Los otros ramos de seguros también están en riesgo de privatizarse.

Lo que no se expresa es que quienes sostienen esos beneficios son los mismos trabajadores (De Buen, 2000; Soto, 2000). Los beneficios son sólo de carácter macroeconómico: el ahorro nacional derivado de los fondos privatizados de pensiones alcanza los 50 mil millones de dólares, en el 2002, casi un 9% del PIB; no obstante que el 95% de esos fondos están colocados en valores gubernamentales, se afirma que se están invirtiendo en proyectos productivos que generarán rendimientos atractivos, fruto más de inversión especulativa que productiva propiamente, para los nuevos inversionistas trabajadores pero no se dice nada respecto de su futura pensión. Ni menos tampoco de la necesidad imperiosa de incrementos reales de salarios que incidirían, aunque como un elemento parcial, en la elevación de su ahorro forzoso y probablemente voluntario (Daniel y Rozo, 2002). El riesgo de sostener los fondos de pensiones en valores bursátiles bajo las condiciones económicas actuales de la economía mexicana incrementan la incertidumbre en este sector y no se debe dejar de lado que en México el *moral hazard* es un fenómeno muy frecuente, el Estado históricamente ha rescatado a diferentes actores ubicados en diversas actividades económicas.

Los montos efectivos a invertir en las cuentas individuales de los trabajadores, no las utilidades de las empresas del sector, se han visto reducidos drásticamente por la estructura de comisiones de las Administradoras de Fondos para el Retiro (AFORES); hay acuerdo, además, en que la administración del sistema de cuentas individuales es más costosa que la del anterior sistema, entre 10 a 18 veces más (Soto 2000; Mesa-Lago 2000; Daniel y Rozo,

2002). Pese a todo el trabajo de rediseño institucional que condujo a la reforma previsional más importante en la historia de México, la incertidumbre respecto de las pensiones ha crecido, pues aunque la afiliación al nuevo sistema creció vertiginosamente al pasar de 4.5 millones de trabajadores en 1997 a 16 millones en el 2002 puede ocurrir algo similar a lo acontecido en Chile, la desafiliación o el crecimiento de la mora, contra toda lógica respecto de la retórica liberal en el sentido de que una vez siendo propietarios de sus ahorros previsionales los trabajadores cumplirán puntualmente sus obligaciones. (Mesa-Lago, 2000).

¿Cuáles pudieron ser entonces las razones, más allá que resolver la insuficiencia pensionaria, para realizar una reforma tan radical en México, sin parangón con Norteamérica, ni con Europa y sólo con dos casos en Latinoamérica: Bolivia y Chile?: se ofrecen por algunos de los estudiosos dos principales y plausibles explicaciones, las que más que oponerse se complementan. La primera de carácter interno y tiene que ver con la eliminación de las distorsiones en el mercado laboral y fomentar la acumulación de capital (Martuscelli y Alonso, 2000), esta es la tesis central de la postura oficial que justificó la reforma. La segunda es de naturaleza externa y tiene que ver con el agotamiento en la generación de ahorro interno en los países desarrollados y la búsqueda voraz en los países subdesarrollados de estos preciados flujos (Daniel y Rozo, 2002). La lógica política subyacente fue la del resquebrajamiento de la red corporativa y la instalación *de facto* de un proyecto político con fuertes compromisos en el exterior y apostando todo a la vía de desarrollo a través de las exportaciones (Ibarra, 2002).

Ciertamente estas dos tesis son aplicables a todos los países latinoamericanos que han introducido reformas, aunque como se sabe no tan radicales. Un factor adicional a considerar es el tamaño del mercado mexicano, en este momento el mayor ya en toda Latinoamérica. En relación con el volumen de recursos que representan los fondos de pensiones de los siete países que han reformado sus regímenes de seguridad social, datos de 1997 arrojan un valor promedio de 8.5% del PIB combinado; datos de 2000 con un 11.2% y una proyección al 2015 con un 26.3.% del PIB combinado. Las cifras nacionales oscilan para este último año entre 52.9% para Chile y 7.8% en Uruguay (Daniel y Rozo, 2002).



### **Una evaluación de la reforma de los servicios de salud**

A lo largo de las dos últimas décadas se produjo una profusa literatura sobre la necesidad de mejorar la eficiencia, calidad y equidad de los servicios de salud y esta idea sirvió de justificación a las iniciativas de reforma promovidas por diversos organismos internacionales, pero muy especialmente por el Banco Mundial (Invertir en Salud, 1993; World Bank, 1998; World Bank, 2001).

Sin temor a equivocación, a cuatro años de aplicación de la reforma de la Ley del IMSS y de los cambios realizados en el nivel federal por la Secretaría de Salud (SSA), se confirman las tendencias señaladas en análisis previos sobre los principales efectos sociales de la reforma de los servicios de salud: aumento de la inequidad en salud y estratificación de la población en función de su capacidad de pago.

En nuestro país los ordenamientos del Banco Mundial en materia de salud han sido concretados en el modelo denominado “pluralismo estructurado” (Frenk, 1997; OMS, 2000), en el que se parte de la premisa de que el mercado es el gran regulador y que su dinámica puede resolver los conflictos fundamentales entre eficiencia y equidad. Esta propuesta, al ser asumida como parte del programa del sector salud en el sexenio, refuerza cambios que se encontraban en curso, dentro de los que destacan: separación administrativa y funcional a nivel institucional; mayor participación de capitales privados en la administración y en la provisión de los servicios y muy especialmente, el estímulo a la emergencia y reforzamiento de modelos mixtos que originan formas distintas de relación público-privada, sobre la base del subsidio público a la gestión, administración y prestación privada de los servicios.

Desde luego, estas modificaciones implican el abandono de la lógica guiada por el bienestar social que caracterizaba la doctrina de la seguridad social y la adopción de otra en la que predominan intereses de acumulación y ganancia, lo que hace que la idea social que le dio origen se desnaturalice y pierda sentido (Tamez y Moreno, 2000).

En el terreno legal y programático, las modificaciones han sido muchas y muy importantes. Sin pretender ser exhaustivos, a continuación se mencionan algunos ejemplos que ilustran la importancia de estos cambios y su correspondencia con los objetivos de la reforma.

Los planteamientos plasmados en el Programa de Reforma del sector salud 1995 – 2000, dirigido fundamentalmente a población no asegurada y los cambios a la Ley del IMSS propuestos en 1995 y que entraron en vigor en 1977, jugaron un papel fundamental en la preparación de las condiciones para una profunda reorganización de los servicios de salud. En el primer caso, las principales propuestas del programa dirigido a población no asegurada fueron: descentralización de los recursos federales para la atención a población abierta; ampliación de la cobertura a través de un paquete básico<sup>3</sup> y una nueva organización del modelo de sistema de salud, a partir de la conformación de tres grupos: población cubierta por seguros privados; población cubierta por la seguridad social ampliada y población cubierta por sistemas estatales de salud constituidos con los de la SSA y del IMSS-PRONASOL, (Tamez y Molina, 2000).

En total correspondencia con lo anterior, los cambios más importantes de la reforma en la Ley del IMSS, se orientaron al cumplimiento de objetivos tales como diferenciación financiera y de provisión de los seguros que brinda la institución, incremento de ingresos a partir del aumento del subsidio estatal e incorporación de los sectores de trabajadores de la economía informal. A un nivel más particular, las transformaciones se concretaron en: cambio de cotización anterior a partir de la aportación de una proporción del salario por el establecimiento de una cuota uniforme, lo que significa la pérdida de solidaridad del esquema anterior; la creación de un seguro voluntario a partir del establecimiento del seguro para la familia, con el que se pretende captar a las capas medias de la población con capacidad de pago y el sistema de reversión de cuotas que posibilita que hasta el 40% de los fondos del seguro de enfermedad y maternidad puedan ser retirados por los empresarios para elegir otra opción de atención para sus trabajadores (Tamez y Moreno, 2000).

---

<sup>3</sup> Originalmente se planteó que el paquete sería aplicado en 380 municipios de muy alta marginación de 11 Estados de la república, en donde habitan 4 millones de habitantes, 30% de los cuales no cuentan con acceso a ningún servicio regular de atención.

El tema que suscitó mayor conflicto fue la modificación al sistema de reversión de cuotas. Como ya se dijo anteriormente, por medio de este esquema, los empresarios pueden reclamar que las cuotas aportadas le sean regresadas si demuestran que otorgarán la prestación del servicio de manera adecuada. Resulta interesante resaltar que el monto devuelto, estará integrado también por la aportación del Estado. Así, a través de este mecanismo, se concretará una forma de subsidio del ámbito público al privado, pues muchos de los organismos contratados para la prestación del servicio serán privados.

Además, con el objeto de afinar la propuesta en torno a la prestación de los servicios de salud por parte del IMSS, fue necesaria la firma y aceptación de las condiciones establecidas para el préstamo de 700 millones de dólares del Banco Mundial en 1998 (World Bank, 1998), en la que se da mayor precisión a las medidas y se avanza en la lógica mercantilizadora de la atención a la salud. En este arreglo se establecen las bases de la normatividad de la administración de fondos y de la prestación de servicios para 43 millones de mexicanos.

Por otro lado, existen modificaciones legales puntuales que complementan los cambios más importantes como la expedición de la Ley de Instituciones de Seguros Especializadas en Salud (ISES), promulgada en 1999 que incentiva la formación de Organizaciones Administradoras de Servicios privadas, también denominadas Áreas Médicas de Gestión Desconcentrada (AMGDs) que son organizaciones responsables de organizar la atención, prestando o subrogando los servicios, las cuáles competirán con las del sector público por la “clientela” (Laurell, 2001).

Como resultado de los antecedentes expuestos, las políticas globalizadoras que en el discurso se proponían metas tales como combatir las inequidades en salud, mejorar la calidad y mejorar las condiciones de financiamiento, han logrado colocar los intereses de los capitales privados, generalmente extranjeros, en el centro de los objetivos de las reformas de los servicios de salud. Lo anterior se demuestra en la revisión del documento “La reforma de salud en México”, publicado por la Fundación Mexicana para la Salud

(FUNSALUD), en el que se definen estrategias dirigidas a promover la participación del sector privado se basa en algunas de las líneas establecidas en el trabajo de Frenk (1994) y que fueron retomadas por la Organización Mundial de la Salud (OMS) en el informe sobre la Salud en el Mundo del 2000 y que, según Soberón, coincide con “la propuesta del gobierno actual de democratizar la salud” (Soberón, 2001).

Palabras más, palabras menos, las estrategias coinciden de manera sorprendente con el Programa Nacional de Salud (SSA, 2002) ya que establecen como acciones prioritarias para lograr la “democratización de la salud”: establecer el seguro nacional de salud; separar el financiamiento de la prestación de servicios; incentivar la participación del sector privado en el cuidado de la salud y crear un fondo nacional de salud pública. A continuación se discuten cada una de estas estrategias.

El establecimiento de este seguro está contemplado en etapas. La primera dirigida a la población de las ciudades con más de 100,000 habitantes y sin derecho a la seguridad social. De acuerdo al análisis mencionado, el criterio de selección de estos grupos poblacionales fue su “ubicación geográfica y su capacidad parcial de pago” (*ibid*). En el documento se dice que para mejorar la equidad del sistema se tomará como base en paquete básico de salud que se aplica a población rural dispersa, definido como "...el mínimo de intervenciones de salud que debe otorgarse a toda la población en respuesta a necesidades prioritarias..."<sup>1</sup>. Se afirma también, que se tratará de “...en la medida de lo posible, aumentar las trece intervenciones costo-efectivas que lo integran...”, así como “...hacer que los seguros privados sean complementarios a la atención médica básica de carácter público...” (*ibid*).

Así mismo, se refiere que se analizó la capacidad de pago de las familias y se diseñó un sistema de subsidios escalonados para evitar los “efectos adversos” en el bolsillo de dichas familias. Para este diseño se estableció como marco de costos el seguro de familia del IMSS y se calcula que el gobierno federal tendrá que erogar 17 mil millones de pesos, lo

---

<sup>1</sup> En el Programa de Reforma del sector salud 1995 – 2000, este paquete básico se define como las intervenciones - clínicas, de salud pública y de promoción de salud - factibles de instrumentar, de bajo costo y de alto impacto

que corresponde al 0.29% del PIB, lo que demuestra la viabilidad de la propuesta (*sic*). En la primera etapa, se pretende incorporar a casi 21 millones de personas.

En esta propuesta, se puede observar claramente, que el establecimiento del Seguro Nacional de Salud, se encuentra en correspondencia con las metas y estrategias planteadas desde 1995 en el Programa de Reforma del Sector Salud 1995-2000 y con las modificaciones operadas en la Ley del Seguro Social 1995-1997.

Esta situación, sin duda perfila como perspectiva lo que ha sido definido como “...una nueva fragmentación del sistema que legitima las inequidades del mercado. Esto es, servicios para ricos, para trabajadores asalariados y para pobres con marcadas diferencias en términos de oportunidad, eficacia y calidad...” (Hernández, 2000).

De acuerdo a la OMS, México es el país en Latinoamérica que destina el menor porcentaje de su gasto público a salud (OMS, 2000). Así tenemos que entre 1991 y 1998, el gasto per cápita en salud disminuyó de 352.8 a 340.8 (miles de pesos), lo que significa una reducción de 3.4% (INEGI, 2001). Por otro lado, si se observa la distribución porcentual del presupuesto, en los rubros de administración, atención preventiva, atención curativa y construcción de edificios para servicios de salud, llama la atención que mientras los primeros tres muestran modificaciones mínimas entre 1990 y 1999, el último rubro sufre un descenso importante, pues baja su participación porcentual de 5.34% a 2.47%, lo que seguramente explica el nulo crecimiento de unidades de hospitalización en ese periodo (259 en 1990 y 257 en 1999) (SSA, 1990-1999).

La situación financiera se ve agravada por el efecto de la caída salarial, ya que, por ejemplo se calcula que entre 1983 y 1994 se perdieron ingresos por 106 mil millones de pesos por concepto del seguro de enfermedad y maternidad (Laurell, 2001). Por otro lado, aunque no se cuentan aún con datos precisos, el financiamiento se ha visto afectado por los recientes recortes realizados al gasto público realizados a instancias del ejecutivo federal lo cual ha profundizado la crisis de las instituciones del sector.

Las medidas tendientes a separar el financiamiento de la prestación de los servicios fueron aplicadas con el objeto de mejorar la situación financiera del IMSS. Dichas medidas, han modificado sensiblemente la configuración del sistema de salud en general y definen de manera específica la estructura de esa institución. Entre las principales modificaciones tenemos que en el futuro, la administración central del IMSS sólo recaudará y normará actividades de otras instancias y las cuotas del seguro de enfermedad y maternidad serán transferidas a un organismo autónomo, denominado Fondo Solidario de Salud (FSS). Este organismo deberá asegurar el “techo financiero” y transferir los recursos a los administradores de salud, los cuáles pueden ser públicos o privados. La base del cálculo del monto de estos recursos será el pago por afiliado ajustado por edad y sexo, cubriendo las acciones de un paquete de servicios que podrá ser complementado a partir de un seguro voluntario adicional.

La desconcentración del IMSS, ha dado lugar a las denominadas Áreas Médicas de Gestión Desconcentrada (AMGDs), que han sido definidas como “empresas económicamente autosuficientes que compiten entre ellas por clientes”. Inicialmente, las AMGDs serán las 139 zonas médicas del IMSS, que organizarán la atención prestando o subrogando los servicios. Estos organismos, recibirán recursos de los FSS en función de las características de sus afiliados y prestarán servicios del segundo y tercer nivel, contratando el tercero con unidades de especialidad del IMSS. Por su parte, la descentralización de las instituciones que atienden a población abierta, conllevó a la creación de los Sistemas Estatales de Salud (SESa). Así, la población derechohabiente del IMSS recibirá el servicio en las AMGDs y la que no lo es en los SESa. Para este grupo poblacional, el tercer nivel se brindará en los Institutos Nacionales de Salud. Desde luego, dentro de este esquema, se contempla a los prestadores privados como una opción para cualquier grupo poblacional con capacidad de pago.

Desde la perspectiva de los defensores de la propuesta de reforma de los servicios de salud en curso, la función de articulación entre el financiamiento y la prestación será una instancia cada vez más necesaria y todo parece indicar que se promoverá también la emergencia de organismos articuladores privados ya que se afirma que: “... En lo que toca a

los prestadores privados la reciente reglamentación de las Instituciones de Seguros Especializados en Salud (ISES) prevé que estas instituciones capten los fondos y articulen con prestadores privados...” (Soberón, 2001).

Muchos de estos cambios se encuentran actualmente en gestación, sin embargo, en lo que atañe a la reorganización actual de los servicios del IMSS, algunos cálculos señalan que el nuevo esquema no ha resuelto el problema de desfinanciamiento del seguro de salud, ya que al parecer el ingreso de la institución solo ha aumentado alrededor de 5.3% en relación con el esquema anterior, lo que no resuelve el problema financiero ya que de acuerdo a datos oficiales, el déficit está entre 8 y 10%.

Entre las razones que pueden explicar esta situación se encuentran el lento crecimiento del seguro de la familia debido a su elevado costo, a su restricción en la cobertura de riesgos y a tiempos de espera para acceder a algunos procedimientos terapéuticos, así como la necesidad de mantener su costo fiscal, ya que, de acuerdo a los lineamientos del Banco Mundial (World Bank, 1998) el Estado aporta el 13.9% de un salario mínimo por familia asegurada. Por otro lado, la separación de los fondos de cada uno de los seguros, ocasionó que el seguro de salud tenga que pagar renta al seguro de pensiones por el uso de instalaciones.

La principal razón que ha sido esgrimida a favor de incentivar la participación privada en la prestación de servicios de salud es la saturación de los servicios del IMSS. En cuanto a la cobertura de dicha institución, en la década pasada se observó una tendencia al descenso, pues pasa de 77.5% en 1991 a 41.5% en 1993, recuperándose gradualmente hasta registrar una cobertura del 64.3% del total en 1999. Además, se calcula que de sus casi 50 millones de afiliados actualmente sólo usan los servicios el 60% y que el 30% acceden a servicios privados o de población no asegurada.

En cuanto a los recursos, entre 1995 y 1999 han aumentado 40 camas censables, 456 consultorios y 8 quirófanos, registrándose 12 salas de expulsión menos. Las consultas externas y las intervenciones quirúrgicas han aumentado 10.2% y 7.4% en el mismo periodo y los egresos hospitalarios registraron una disminución de 2.3% (SSA,1990-1999).

Aunque no se cuenta con datos precisos y confiables del sector privado, algunas cifras nos permiten evaluar su crecimiento. Para el mismo periodo de referencia, dicho sector aumentó 317 quirófanos y 433 consultorios. Así mismo, registró incremento en algunos servicios como consulta externa, egresos hospitalarios e intervenciones quirúrgicas de 36.5%, 38.1% y 8.8%, respectivamente. Es decir, comparativamente, el sector privado creció en mayor proporción que el IMSS (SSA, 1990-1999).

No obstante, el sector privado ha crecido por debajo de lo esperado, lo que puede ser explicado por diversas razones. Entre las más importantes se encuentran por un lado, que los establecimientos pequeños no pueden competir con los grandes centros hospitalarios ni en lo que a recursos ni requisitos de certificación se refiere y por otra parte, por que los fondos se han canalizado a consultorios de especialidad, quirófanos y tecnología para tratamiento y diagnóstico (Laurell, 2001). A pesar de este crecimiento desigual, es de subrayar que la eficiencia del sector público sigue siendo mayor, lo que se observa a partir de los siguientes indicadores: 7.8 veces más consulta por consultorio; doble de pacientes por cama; 9.3 veces más cirugías por quirófano y 3 partos más por sala de expulsión (*ibid*). En consecuencia, el aumento proporcional de la participación privada en el gasto de salud como porcentaje del PIB, se explica fundamentalmente a partir del aumento de los costos de atención, lo que también se constituye en un factor que limita de manera importante la expansión de los servicios privados de salud.

Ante esta situación, la propuesta privatizadora señala que ante la imposibilidad de atender a la “nueva población derechohabiente” (Soberón, 2001), se debe utilizar la infraestructura disponible “...en establecimientos privados que podrían servir mediante un financiamiento público...” Así mismo orienta a que la prestación de los servicios “...tendrá que rediseñarse a fin de que permita acoger y fomentar la libertad del usuario para elegir al prestador lo cual facilitará la pluralidad de los servicios, establecerá competencia entre los prestadores, todo conducente a la constitución de una buena mezcla público-privada, condición perseguida por las reformas sanitarias en curso...” (*Ibid*).



**Cuadro No. IX-3**  
**Indicadores de recursos materiales y servicios proporcionados, IMSS y sector privado**  
**1995-1999**

Indicador	1995		1996		1997		1998		1999	
	IMSS	Sector privado	IMSS	Sector privado	IMSS	Sector privado	IMSS	Sector privado	IMSS	Sector privado
Recursos materiales										
Camas censables	28,294	34,496	28,230	34,601	28,226	33,031	28,118	32,965	28,334	31,241
Consultorios	13,204	12,022	13,233	12,928	13,259	12,497	13,437	13,061	13,660	12,455
Quirófanos	943	3,248	939	4,660	937	3,538	935	3,810	951	3,565
Salas de expulsión	487	2,511	482	2,490	479	2,426	477	2,443	475	2,392
Servicios proporcionados										
Consultas externas	96,830,889	6,652,145	99,744,814	7,277,209	103,269,673	7,709,120	103,901,186	7,363,691	106,789,885	9,080,405
Egresos hospitalarios	1,907,275	887,083	1,879,356	1,038,617	1,891,201	1,060,031	1,834,794	1,232,687	1,863,126	1,225,707
Intervenciones quirúrgicas	1,293,319	444,643	1,326,724	376,043	1,349,830	428,116	1,366,847	360,021	1,389,566	484,180

**Cuadro No. IX-3 (continuación)**

Porcentaje de cambio 1995-1999	IMSS	Sector privado
Camas	0.14	-10.41
Consultorios	3.4	3.6
Quirófanos	0.85	9.76
Salas de expulsión	-2.46	-4.74
Consultas externas	10.28	36.5
Egresos hospitalarios	-2.3	38.1
Intervenciones quirúrgicas	7.4	8.8

Fuente: elaboración propia con base en INEGI. El ingreso y el gasto público en México. México 1998, 1999 y 2001. SSA. Sistema Nacional de Salud. Boletín de información estadística, vol. I Recursos y servicios. México 1990-1999.

Finalmente, por fortuna para la hipótesis de este trabajo, la propuesta concluye que la estrategia de separación entre el financiamiento y la prestación está en correspondencia con la de la apertura de los servicios a un esquema “plural”, en el que compitan todos los actores involucrados, como el sector privado. En relación con ello, se hace énfasis en la necesidad de desarrollar y aplicar un marco normativo y de certificación que permita realizar un control eficiente de la calidad de los servicios y se hace alusión a la necesidad de “...idear procedimientos de capacitación y fortalecimiento de los servicios privados y establecer incentivos económicos. En este contexto deben reconsiderarse y perfeccionarse esquemas de subrogación, prestación indirecta de servicios y reversión de cuotas” (*ibid*), es decir las principales medidas e instrumentos de la reforma del sistema de salud, destinados a fortalecer la participación de capitales privados en la administración y provisión de los servicios de salud.

### **Problemas supérstites a la reforma de 1995**

A todas luces pareciera que la reforma estructural de las pensiones llevada a cabo en México no está dando, ni dará los frutos esperados, se trata de una resolución de carácter urgente y por tanto provisional (Hazas, 2001). Aún en los casos donde se ha implantado el sistema de financiamiento de capitalización plena a través de cuentas individuales como un pilar voluntario y complementario al pilar básico y obligatorio, como en algunos países europeos y Estados Unidos, si no se reforma este último se estará frente a una solución parcial y de corto plazo.

Los problemas que sobre todo en los países subdesarrollados subsistirán, en tanto no se desarrollen soluciones que se orienten por una visión social y de largo plazo, son en primer lugar la baja cobertura, ante la desconsideración sistemática de las nuevas formas de trabajo, el desempleo crónico, el subempleo y en general el trabajo no estructurado (Van Ginneken, 2000), o por otros motivos de exclusión como los de género, edad, etnia o tipo de población o de familia.

En segundo término la insuficiencia en las pensiones por los supuestos simplistas (Hazas, 2001) adoptados por el sistema de capitalización individual, y antes por la irresponsabilidad de las instituciones de seguridad social y la negligencia del Estado en relación con el

manejo de las reservas y la gestión de los demás ramos de seguro, como la obtención de altos rendimientos y una capacidad infinita de absorción de los fondos por los mercados financieros para orientarlos a inversiones productivas, cuando en realidad lo que ha ocurrido es que aquellos se acumulan en papel financiero ejerciendo una presión a la baja en las tasas de interés y provocando un desahorro. Estos supuestos erróneos se fincan sobre otros dos también equivocados: 1) los sueldos reales se mantendrán constantes y 2) los sueldos se comportarán de acuerdo a los salarios promedio de la población trabajadora.

El tercer gran problema es el desvirtuamiento de las pensiones de retiro, pues ante la insuficiencia de estas se ha optado y hasta estimulado por las autoridades públicas la obtención de ingresos por los jubilados, lo que ha transformado las pensiones en simples subsidios. Uno de los elementos analíticos ausentes es el no reconocimiento de una supervivencia más alta y una vida laboral más prolongada, por lo que no hay debate y programas públicos que permitan una aceptación social para ajustar las edades de jubilación en consecuencia.

Muchos de los estudiosos de la seguridad social en el mundo y particularmente en México concluyen con la necesidad de una reforma de la reforma con el objetivo de preservar el carácter solidario, colectivo, redistributivo y social de la seguridad social, valga la redundancia, antes de que sea demasiado tarde.

\*Profesores-Investigadores de la Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco.  
Agradecemos la asistencia de Eduardo Marrufo y Rosa Irene Valle en distintas tareas que hicieron posible que este trabajo fuera concluido satisfactoriamente.

## **Referencias**

- Banco de México, (2000), Estadísticas económicas. México.  
Banco Mundial, (1993), Informe sobre el desarrollo mundial, 1993. Invertir en salud. Indicadores del desarrollo mundial. Washington D. C.: Banco Mundial.  
Banco Mundial, (1998), Health System Reform World Bank, México.  
Bravo, J., (2000), Envejecimiento de la población y sistemas de pensiones en América Latina. Revista de la CEPAL. No. 72. Diciembre, Chile.  
Cámara de Diputados-Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, (2001), El gasto público federal en seguridad social 1990-2001. México.  
Castellanos, A. y González, R., (2002), El ISSSTE, al borde de la quiebra por el recorte de su presupuesto, en La Jornada, 16 de junio, México.

- Cruz, A., (2001), Igual a 16%. del presupuesto del IMSS, lo que le deben empresas, en La Jornada. 15 de febrero, México.
- Daniel, Y., y C. Rozo, (2002), Ahorro y privatización de la seguridad social, en Calva, J.L., Coord., Política económica para el desarrollo sostenido con equidad, Tomo I, Casa Juan Pablos-UNAM, México.
- De Buen, N., (2000), El derecho a la seguridad social en México: evaluación, reforma, perspectivas y retos, en Cámara de Diputados, Seguridad social; teoría y práctica, reforma perspectivas y retos, Cámara de Diputados, México.
- Frenk J, Lozano R, González-Block MA et al, (1994), *Economía y salud: propuestas para el avance del Sistema Nacional de Salud en México. Informe final*. Fundación Mexicana para la Salud. México.
- Frenk, J., (1997), "Reformar sin reformar" en Frenk J. Ed., *Observatorio de la salud. Necesidades, servicios, políticas*. Fundación Mexicana para la Salud. 1997. México D.F.
- Hazas, A., (2001), Los nuevos desarrollos en materia demográfica y sus consecuencias en los sistemas de pensiones, mimeo, Facultad de Ciencias, UNAM, México.
- Hernández, M., (2000), El enfoque sociopolítico para el análisis de las reformas sanitarias en América Latina. Ponencia presentada al VIII Congreso Latinoamericano de Medicina Social y III Congreso de la Asociación Internacional de Política de Salud, La Habana.
- Ibarra, D., (2002), Las reformas foxistas sólo favorecen a empresas extranjeras, en La Jornada, 16 de junio, México.
- Instituto Mexicano del Seguro Social, (2000), Memoria estadística. México.
- Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, (1998, 1999 y 2001), El ingreso y el gasto público en México. México.
- Laurell, A., (1996), La reforma contra la salud y la seguridad social. Fundación Friedrich Ebert, Era México D. F.
- Laurell A., (2001), Mexicanos en defensa de la salud y de la seguridad social. Planeta Mexicana. México.
- Martuscelli, J., y A. Alonso (2000), Salud: caminos mexicanos por andar, en Millán, J., y A. Alonso, Coords., México 2030, FCE, México.
- Mesa-Lago, C., (2000), Desarrollo social, reforma del Estado y de la seguridad social, al umbral del siglo XXI, CEPAL-Serie Políticas Sociales, CEPAL, Chile.
- Moreno Salazar P. (coord.), (1991), Factibilidad y viabilidad financiera y administrativa de la seguridad social en México: el caso IMSS en Laurell, A. (Coord.), La política social en la crisis: una alternativa para el sector salud. Documentos de trabajo no. 27 fundación Friedrich Ebert, México.
- Organización Mundial de Salud. Reformas al sector salud en las Américas, (1998), Centro de Información y Análisis sobre Reformas del Sector Salud en Latino América y el Caribe.
- Organización Mundial de la Salud, (2000), Informe sobre la salud mundial, 2000. Mejorar el desempeño de los sistemas de salud. Panorama genera. Ginebra: OMS.
- Secretaría de Salud, Sistema Nacional de Salud, (serie 1990-1999), Boletín de Información Estadística, Vol. I, Recursos y Servicios. México.
- Soberón, G., (2001), La participación del sector privado, en La reforma de la salud en México. Fundación Mexicana para la Salud. Gaceta Médica de México: 137, 5, 419-443. México.
- Soto, C., (2000), Seguridad social en pensiones, ¿qué ha pasado con las reformas?, en Cámara de Diputados, Seguridad social; teoría y práctica, reforma, perspectivas y retos, Cámara de Diputados, México.
- Tamez, S., Molina, N., (2000), The context and process of health care Reform in Mexico en Fleury, S., Belmartino, S., Baris, E. Reshaping health care in Latin America. A comparative analysis of health care reform in Argentina, Brazil and Mexico. International Development Research Centre. Washington.
- Tamez, S., Molina, N., (2000), Reorganizing the Health Care System in Mexico en Fleury, S., Belmartino, S., Baris, E. Op. Cit.
- Tamez, S. y Moreno, P., (2000), Seguridad social en América Latina, en De la Garza, E., Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo, Colmex, UNAM, UAM, FLACSO y FCE. México.
- Zúñiga, D., (2001), No pagan impuestos 2 millones de empresas: Alampyme, en la Jornada. 29 de marzo, México.
- Van Ginneken, W., (2000), Seguridad social para la mayoría excluida, OIT, Suiza.

## **Capítulo X: Estructura Industrial y Condiciones de Trabajo en la Manufactura**

Enrique de la Garza Toledo\*

En este capítulo analizaremos los cambios en la base sociotécnica de los procesos productivos de la Manufactura en México, entendiendo por esta los niveles tecnológicos, organizacionales, la flexibilidad laboral y el perfil de la fuerza de trabajo, así como los encadenamientos productivos. El problema que está detrás de este análisis es si la apertura económica, en particular el NAFTA se ha traducido en una modernización amplia y consistente del aparato industrial como consecuencia de la ampliación de la competencia en los mercados y cuales son las repercusiones sobre las condiciones de trabajo de los que están empleados en el sector manufacturero durante la década del noventa. Utilizaremos como fuente principal de información la Encuesta Nacional de Empleo, Salarios, Tecnología y Capacitación (ENESTYC), levantada por el INEGI y la Secretaría del Trabajo en 1991, 1994 y 1998 para una muestra representativa de establecimientos manufactureros formales en el nivel nacional.

### **1. Estructura Industrial y base Sociotécnica de los procesos productivos en la manufactura**

La Industria Manufacturera se convirtió en el Modelo Neoliberal mexicano en el eje del crecimiento de la Economía. En el año 2000 el porcentaje del producto manufacturero en el producto total fue de 28.7%, solo superado por el comercio, restaurantes y hoteles. Se trata del sector más dinámico, responsable del 87.3% de la exportación total en el

---

\* Profesor-Investigador del Doctorado en estudios Sociales de la Universidad Autónoma Metropolitana unidad Iztapalapa, Postdoctorado en las Universidades de Warwick, Inglaterra y Berkeley, California, profesor distinguido de la UAM, Investigador Nacional nivel III, miembro de la Academia Mexicana de la Ciencia, Premio Nacional de Economía. Email: [egt@xanum.uam.mx](mailto:egt@xanum.uam.mx), UAM-I, Doctorado en Estudios Sociales, apartado postal 55-536, 09340, México, D.F.

2000. Dentro de la manufactura ocupa un lugar central la industria maquiladora que representó en ese año el 47.9% de la exportación manufacturera. Sin embargo, la apertura económica se ha traducido no solo en incremento acelerado de las exportaciones manufactureras sino también de las importaciones realizadas por este sector en insumos y bienes de capital, de tal forma que en los años noventa el saldo de la Balanza Comercial en la Manufactura siempre fue deficitario, ese déficit se incrementó substancialmente hasta el estallido de la crisis de fines de 1994, decayó con la gran devaluación en 1995 y 1996 y ha vuelto a crecer aceleradamente desde 1997 alcanzando al inicio del siglo XXI los niveles de antes de la gran crisis. La industria maquiladora de exportación es una de las principales causantes de este comportamiento, incrementó en los noventa la importancia porcentual de sus importaciones que llegaron al 34% del total importado en el año 2000.

Hay también una fuerte concentración de la exportación mexicana por consorcio y por rama manufacturera. Desde 1996, cuando las exportaciones se dispararon, el 67.3% de lo exportado corre a cargo de tres sectores: industria automotriz y de autopartes, eléctrica y electrónica, y maquinaria y equipo especial. Setecientas firmas exportan el 80% del total, representan sólo el 2% de las empresas exportadoras (había 27 924 empresas exportadoras en 1996 de un total en el país de 2 186 655 establecimientos de todo tipo y 266 033 manufactureros en 1993).

Cuadro No. 1: Porcentaje de las Materias Primas Importadas en 1989, 1992 y 1998 en la manufactura por tamaños de establecimientos

Tamaño	Grande	Mediano	Pequeño
1998	39.55	26.12	14.07
1991	35.0	25.5	16.2
1988	32.7	23.0	11.8

Fuente: INEGI (1989, 1992, 1999) ENESTYC

En especial en los establecimientos grandes hubo un aumento de 35.0% a 39.5% en el porcentaje de materias primas importadas entre 1991 y 1998, en los medianos y pequeños aumento también aunque menos que en los grandes (Cuadro No. 1).

Cuadro No. 2: Porcentaje de ventas en el mercado interno de los establecimientos manufactureros en 1988, 1991, 1994 y 1998

Tamaño	Total	Grande	Mediano	Pequeño	Micro
1998	80.24	69.54	81.08	93.38	99.17
1994	86.5	79.6	89.6	93.6	96.2
1991	83.4	78.4	89.6	93.7	99.2
1988	81.1	75.4	89.7	93.4	99.3

Fuente: INEGI (1989, 1992, 1995, 1999) ENESTYC

En cuanto a las ventas realizadas en el mercado interno de los establecimientos manufactureros, entre 1988 y 1998 tuvieron un máximo en 1994, los establecimientos grandes disminuyeron en once puntos porcentuales en aquellos años, los medianos en ocho, en cambio los pequeños y micros se mantuvieron en su alto nivel de 93% los primeros y de 99% los segundos (Cuadro No. 2). Aparece aquí un primer aspecto de la polarización entre los establecimientos manufactureros por tamaño, la gran empresa se dirige crecientemente al exterior, en tanto que las pequeñas y micro permanecen en el mercado interno.

El porcentaje de establecimientos manufactureros grandes en la década del noventa pasó de 1.5% del total en 1988 a 0.9% en 1998; los medianos también disminuyeron, así como los pequeños, en cambio los micros fueron los únicos que incrementaron su importancia porcentual en el total (Cuadro No. 3). Es bien sabido que los microestablecimientos, y dentro de estos los de menos de 5 trabajadores que son la mayoría, más que empresas deben considerarse como parte de las estrategias de sobrevivencia de buena parte de la población frente a la falta de empleos formales bien remunerados (Bolvitnik, 1998).

Cuadro No. 3: Porcentaje de establecimientos manufactureros por tamaño

	1988	1993	1998
Grandes	1.5	0.86	0.9
Medianos	1.9	1.2	1.1
Pequeños	9.7	6.2	5.4
Micros	86.9	91.7	92.6

Fuente: INEGI (1989, 1994, 1999) Censos Económicos

Aunque los establecimientos grandes en este sector representaban solamente el 0.9% del total en 1998, en términos de ocupación significaron casi el 50% del personal total ocupado y aunque este porcentaje disminuyó entre 1988 y 1998 lo hizo en menor medida que en los de tamaños mediano y pequeño. En cambio los micros aumentaron su importancia en la ocupación al pasar del 14.1% en 1988 a 20.8% en 1998 (Cuadro No. 4).

Cuadro No. 4: Porcentaje del personal total ocupado según tamaño de establecimiento manufacturero

	1988	1993	1998
Grandes	50.4	44.2	48.3
Medianos	18.7	15.4	14.1
Pequeños	19.8	20.4	16.8
Micros	14.1	20.4	20.8

Fuente: INEGI (1989, 1994, 1999) Censos Económicos

Si la importancia en la ocupación de los establecimientos grandes es de tal magnitud, su participación en la producción bruta total manufacturera se incrementó entre 1988 y 1998 del 68.1% al 70.3%, en cambio los medianos y pequeños disminuyeron su contribución a la producción bruta total en esos años y los micros la incrementaron ligeramente (Cuadro No. 5).



Cuadro No. 5: Porcentaje de la producción bruta total manufacturera generada por tamaño de establecimiento

	1988	1993	1998
Grandes	68.1	62.3	70.3
Medianos	14.2	14.3	13.3
Pequeños	13.3	14.1	11.5
Micros	4.4	9.2	4.9

Fuente: INEGI (1989, 1994, 1999) Censos Económicos

Aunque el volumen físico de la producción manufacturera se ha incrementado considerablemente en los noventa, exceptuando el año de 1995 de crisis, la repercusión sobre el personal ocupado en la manufactura ha seguido una trayectoria diferente (ACLAN, 1998<sup>a</sup>). Hacia el año 2000 no se habían recuperado los niveles de ocupación de 1993, a pesar de que en la industria maquiladora el crecimiento del empleo ha sido sostenido hasta la nueva crisis del 2001 (Cuadro No. 6). Esto puede deberse por un lado al aumento en la productividad del trabajo que entre 1993 y el 2000 creció en 46.3%, pero también a la expulsión de trabajadores del sector no maquilador por la competencia de los productos importados en el mercado interno y por desarticulación de antiguas cadenas productivas (ACLAN, 1998)

Cuadro No. 6: Índices de volumen físico de la producción manufacturera, de personal ocupado y productividad laboral (base 1993)

	Volumen físico	Personal ocupado	Productividad
1993	100	100	100
1996	109.6	90.5	124.9
1997	120.5	94.7	131.2
1998	129.4	98.2	136.4
1999	128.4	98.8	139.9
2000	134.8	99.7	146.3

Fuente: Anexo Estadístico del I Informe de Gobierno de V. Fox (2001)

Efectivamente, los activos fijos netos por persona ocupada en la manufactura a precios constantes se elevaron entre 1993 y 1998 en 254.5%, sin embargo, el hecho de aparecer estos incrementos superiores en los establecimientos medianos, pequeños y micros con respecto de los grandes puede indicar, como analizaremos más adelante, que no fue principalmente la innovación tecnológica sino de la intensificación del trabajo, con o sin cambio en la organización del trabajo, la explicación principal de este incremento en la productividad (los índices del Cuadro No. 7 solamente expresan los crecimientos relativos de los activos fijos por persona ocupada según tamaño de establecimiento en la manufactura pero no las diferencias entre esos estratos que son muy favorables a los de mayor tamaño).

Cuadro No. 7: Índice de los Activos fijos netos por personal total ocupado en la manufactura. Precios de 1994

	1993	1998
Total	100	254.5
Grandes	100	141.5
Medianos	100	246.8
Pequeños	100	221.6
Micros	100	393.9

Fuente: INEGI (1989, 1994, 1999) Censos Económicos

La Manufactura mexicana no cambió en los noventa su orientación de dedicar ínfima parte de sus ingresos a Investigación y Desarrollo, menos del 1%, independientemente del tamaño del establecimiento (Cuadro No. 8). Tampoco hubo grandes cambios por la vía de la simple adquisición de maquinaria y equipos modernos. El porcentaje en el valor de la maquinaria y el equipo modernos, equipo automatizado, maquinas herramientas de control numérico, maquinas herramientas de control numérico computarizado y robots, no cambiaron en los noventa, excepto cierto incremento en máquinas herramientas de control numérico.

Cuadro No. 8: Porcentaje de los ingresos dedicados a investigación y desarrollo en 1991 y 1998

	Total	Grande	Mediano
1991	0.8	0.7	0.9
1998	0.53	0.4	0.26

Fuente: INEGI (1992, 1999) ENESTYC

Cuadro No. 9: Porcentaje del valor de la maquinaria moderna en operación en la manufactura, 1992 y 1998

Tipo	1991	1998
Equipo automático	25.7	23.9
MHCN	6.5	13.4
MHCNC	6.2	5.5
Robots	1.3	1.37

Fuente: INEGI (1992, 1995, 1999) ENESTYC

MHCN: Máquinas Herramientas de Control Numérico

MHCNC: Máquinas Herramientas de Control Numérico Computarizado

En cuanto a los cambios en organización del trabajo se han incrementado mas a partir de 1993, sin embargo las formas mas técnicas como serian el Justo a Tiempo, el Control Estadístico del Proceso tienen hasta la fecha una introducción muy limitada en todos los tamaños de establecimientos (Cuadro No. 10).

**Cuadro No. 10: Porcentaje de establecimientos manufactureros que realizaron cambios en la organización del trabajo a partir de 1994 y de 1997**

	Justo a Tiempo		Control Estadístico del proceso		Equipos de trabajo y Círculos de calidad	
	1994	1997	1994	1997	1994	1997
Total	3.5	1.9	3.9	4.2	21.3	0.7
Grandes	7.0	5.1	10.7	5.1	30.4	7.9
Medianos	5.9	6.4	9.7	6.4	26.9	7.3
Pequeños	6.0	7.0	9.5	7.0	23.6	4.9
Micro	2.8	1.5	2.2	1.5	20.2	0.3

Fuente: INEGI (1995, 1999) ENESTYC

En los establecimientos grandes hay mayor introducción de estas formas organizativas y estas disminuyen a medida que se reduce el tamaño del establecimiento. La presencia alta de círculos de calidad y equipos de trabajo en establecimientos de tamaño pequeño y micro en las estadísticas es posible que se deba a formas pretayloristas de escasa división del trabajo mas que a las nuevas concepciones gerenciales (De la Garza, 1993).

Por lo que se refiere a la flexibilidad laboral, los trabajadores de planta siguen representando a la gran mayoría de los empleados en el sector formal de la manufactura, sin que haya un crecimiento de importancia en eventuales, por horas, subcontratados o por honorarios (Cuadro No. 11). Una explicación puede deberse a los bajos salarios generalizados, a problemas de capacitación y al tipo de sindicalismo poco protector del trabajo (De la Garza, 1993<sup>a</sup>), de tal forma que las empresas no encuentren un incentivo suficiente para pasar a un esquema de inestabilidad laboral (De la Garza, 1997).

**Cuadro No. 11: Porcentaje de trabajadores de planta, de tiempo parcial, por horas, subcontratados y por honorarios en establecimientos manufactureros en 1991 y 1999.**

		Total	Grandes	Medianos	Pequeños	Micros
De Planta	1991	85.6	86.5	86.2	89.1	77.1
	1999	88.2	87.1	86.2	90.0	89.7
Tiempo Parcial	1991	0.5	0.2	0.3	0.8	1.3
	1999	0.67	0.2	0.4	1.0	1.2
Por horas	1991	0.1	0.03	0.06	0.4	0.1
	1999	0.36	0.1	0.1	0.8	0.6
Subcontratados	1991	1.9	1.8	.6	1.7	2.7
	1999	1.0	2.1	0.9	1.0	0.2
Honorarios	1999	0.75	0.2	0.3	1.0	1.8

Fuente : INEGI (1992, 1999) ENESTYC

Las remuneraciones totales por personal ocupado en la manufactura entre 1988 y 1998 disminuyeron en términos reales en 45.9%, esta disminución se dio en todos los tamaños de establecimientos, aunque fue mayor entre más pequeños y aunque las remuneraciones tendieron a crecer en términos reales después de tocar fondo en 1996 a partir del 2000, en el 2001 no alcanzaban el nivel de 1994 (Cuadro No. 12). Habría que recordar que el máximo salarial histórico se alcanzó en 1976 y que entre este año y finales del siglo XX el deterioro fue de alrededor del 80%

**Cuadro No. 12: Remuneraciones totales por personal total ocupado en la manufactura (base 1994)**

	1988	1993	1998
Total	34.2	23.2	18.5
Grandes	28.5	32.7	25.7
Medianos	31.2	25.8	19.3

Pequeños	38.5	19.7	14.9
Micros	10.3	5.6	4.5

Fuente: INEGI (1989, 1994, 1999) Censos Económicos

Esta caída salarial, así como medidas de racionalización del trabajo se reflejaron en los noventa en una disminución de los costos laborales en los costos totales en la manufactura, especialmente en los establecimientos grandes en los que en 1994 representaron solamente el 16.9% de los costos totales (Cuadro No. 13) (ACLAN, 1997<sup>a</sup>). En 1998 el porcentaje de las remuneraciones totales con relación a la producción bruta total manufacturera se mantuvo baja, a pesar del crecimiento real de los salarios en esos años (Cuadro No. 14).

Cuadro No. 13 : Porcentaje de los costos laborales con respecto a los costos totales en establecimientos manufactureros en 1989 y 1994.

Tamaño	Porcentaje	
	1989	1994
Total	24.7	16.9
Grande	25.2	15.4
Mediano	24.9	17.2
Pequeño	27.3	19.4
Micro	17.9	18.3

Fuente : INEGI (1992, 1995) ENESTYC.

Cuadro No. 14: Remuneraciones Totales al personal ocupado como porcentaje de la Producción Bruta Total en la manufactura en 1998

Rama	Porcentaje
Total	8.5
Textiles, prendas de vestir y cuero	17.9
Madera y productos de madera	14.9
Papel, imprenta y editoriales	13.9
Química, derivados del petróleo, carbón, hule y plástico	10.2
Productos de minerales no metálicos	11.4
Industria metálica básica	4.2

Maquinaria y equipo	11.6
Otros	22.4
*Industria Automotriz	6.25

Fuente: INEGI (1999) Censo Económicos de 1999

Cuadro No. 15 Indicadores de acumulación de capital en la manufactura (precios de 1980)<sup>2</sup>

	1988	1998
Tasa de ganancia	27.95%	21%
Intensidad de capital	100	767
Capital variable / trabajador	100	89.7
Tasa plusvalía	2.5	1.7

Fuente: elaboración propia a partir de los Censos Económicos de 1988 y 1999

La disminución en la tasa ganancia hacia fines del siglo, presagio de la crisis de sobreproducción del 2001, ante la caída en la demanda manufacturera en los Estados Unidos, tiene su origen en la vía de racionalización del trabajo, en parte de cambio organizacional, pero de cualquier manera de intensificación del trabajo para reducir costos y ganar en competitividad. Esta vía también se expresa en indicadores como elevación de la intensidad del capital, que no siempre indica innovación tecnológica, puede ser organizacional o simple aumento en la intensidad del trabajo, que se reflejan en que los trabajadores movilizan mayor capital fijo por hombre ocupado. Pero la vía de la intensificación del trabajo, sea en su forma Taylorista o Toyotista, tiene límites, primero en la resistencia física del trabajador al desgaste de su fuerza de trabajo y segundo, en la resistencia social, que en México no se expresa por la acción colectiva encabezada por los sindicatos, sino a través de las demandas individuales de los trabajadores en los tribunales y sobre todo en la elevada rotación voluntaria externa del trabajo (De la Garza,

<sup>2</sup> Intensidad de capital y capital variable por trabajador son índices base 1988=100

$Tg = \frac{\text{Producción Bruta Total} - (\text{Insumos Totales} - \text{Activos fijos}/15) - \text{Remuneraciones Totales}}{(\text{Insumos} + \text{Activos fijos}/15) + \text{Remuneraciones}}$

$Ik = \frac{\text{activos fijos}}{\text{personal total ocupado}}$

$Cc/T = \frac{(\text{Insumos} + \text{Activos fijos}/15)}{\text{Personal Total Ocupado}}$

$Cv/T = \frac{\text{Remuneraciones Totales}}{\text{Personal Total ocupado}}$

$Tp = \frac{(\text{Producción Bruta Total} - (\text{Insumos} + \text{Activos fijos}/15) - \text{Remuneraciones})}{\text{Remuneraciones}}$

2001). Esta resistencia pudo reflejarse también en una disminución a fines de la década pasada de la tasa de plusvalía, solo parcialmente impactada por la elevación de los salarios reales, que no alcanzaron en el 2001, como hemos dicho, el nivel de 1993, sino por los límites de las estrategias empresariales de racionalización (Cuadro No. 15).

En cuanto a las cadenas productivas, la importación de materias primas y componentes, así como el predominio entre las filiales de transnacionales del comercio intrafirma y especialmente el impacto de los insumos importados por la maquila son obstáculos importantes para la reconstrucción de cadenas productivas y de esta manera difundir el modelo exportador a segmentos de empresas que por ellas mismas no pueden convertirse en exportadoras directas (Carrillo, 1993). Habría que agregar que las rigideces en el uso de la mano de obra que encuentran en otros contextos las empresas y las llevan a externalizar parte de su producción, en México pudieran relativizarse por los factores antes anotados: bajos salarios en la gran empresa, flexibilidad funcional suficiente y sindicatos poco protectores de los trabajadores (ACLAN, 1997). El porcentaje del valor de la producción realizado en la manufactura por subcontratistas entre 1994 y 1998 ha aumentado pero sigue siendo muy bajo, excepto para las micro, pero al no ser estas productoras con calidad y oportunidad la subcontratación pareciera quedar en el circuito de la producción precaria. Otro tanto se puede decir del porcentaje de establecimientos que contrataron maquila dentro del territorio nacional y de los que fueron subcontratados.

Cuadro No. 16: Porcentaje del valor de la producción realizado por subcontratistas, porcentaje de establecimientos que contrataron maquila y subcontrataron y que fueron subcontratados en la manufactura en 1994 y 1998

	1988	1994	1998
Porcentaje del valor de la producción realizada por subcontratistas	ND	4.2	7.54
Porcentaje de establecimientos que contrataron maquila y subcontrataron	8.7	ND	0.96
Porcentaje de establecimientos que fueron subcontratados	ND	ND	0.99



Fuente: INEGI (1988, 1994, 1998) ENESTYC

La investigación realizada por la Universidad Autónoma Metropolitana en 1994, en los inicios del NAFTA, acerca de las características de la estructura industrial en México (“Modelos de Industrialización en México”, UAM-I, 1998, Premio Nacional de Investigación Laboral de la STyPS en 1997, n=500) en 14 zonas industriales del país (Encuesta MIM), llegó a la conclusión acerca de la polarización del aparato industrial, medido por niveles de tecnología, forma de organización y gestión de la mano de obra, relaciones laborales, perfil de la fuerza de trabajo y articulaciones de las empresas hacia adelante y hacia atrás. Los resultados son semejantes a los de la Encuesta Nacional sobre Empleo, Tecnología y Capacitación, (ENESTYC) Es decir, la situación parece no haber cambiado mucho durante la década pasada (De la Garza, 1998) (De la Garza, Salas y Torres, 2000).

Es posible hablar de un polo de alrededor de un 10% de establecimientos de gran tamaño (mas de 250 trabajadores) de la industria manufacturera reestructurados hacia 1994.. En este núcleo se encuentra la empresa que se ha visto favorecida por el NAFTA, son aquellas que tienen tecnología media o alta, con aplicación parcial de la calidad total y el justo a tiempo, con niveles de flexibilidad laboral y de bilateralidad medios, pero sin importantes articulaciones con su zona.

El otro polo está constituido por la industria mediana y grande no reestructuradas con procesos tayloristas-fordistas y las micro, pequeñas y parte de las medianas con administración no científica del trabajo, con tecnologías de nivel bajo o medio, flexibilidad primitiva o procesos productivos burocratizados (De la Garza, 1998).

## **2. Perfil Sociodemográfico de la Fuerza de Trabajo en la Manufactura y Condiciones de Trabajo**

En este apartado analizaremos el perfil sociodemográfico, laboral y salarial de los trabajadores manufactureros en los noventa. Utilizaremos las tres encuestas ENESTYC, y las encuestas complementarias de las primeras denominadas *Encuesta Nacional de*

*Trabajadores Manufactureros y la Encuesta Nacional de Educación, Capacitación y Empleo*, así como las Encuestas Nacionales de Empleo.

Hacia inicio de los noventa en la manufactura predominaban ya los trabajadores jóvenes, entre 20 y 34 años eran casi el 60%, en tanto que los de más de 50 eran una pequeña minoría. En esos mismos años eran mayoría entre los trabajadores manufactureros los casados y en unión libre sobre los solteros, y el ser jefe de hogar entre los hombres, en cambio el ser hija entre las mujeres ( Cuadro No. 17).

Cuadro No. 17 :Porcentaje de trabajadores manufactureros según estado civil, estratos de edad y posición en la estructura familiar en 1992.

Estado Civil		Soltero		Casado y unión libre		Otro			
Porcentaje		37.8%		59.1		3.1			
Porcentaje de trabajadores manufactureros por estratos de edad (años)									
Estrato edad		12-19		20-34		35-50		>50	
Porcentaje		10.7%		59.9		23.5		5.9	
Posición	Jefe del hogar	hijo	Hermano	esposo	otro	Ninguno			
Hombre	70.9%	24.4	1.4	0.3	2.8	0.2			
Mujer	24.4%	45.9	2.8	24.5	2.3	0.1			

Fuente: INEGI (1992) Encuesta Nacional de Trabajadores Manufactureros

En cuanto a los años de estudio de los trabajadores manufactureros, en el 2000 el 57.3% tenía un nivel de escolaridad superior a la primaria, esta cifra según la ENESTYC se elevaba en 1999 a 67.2% en los establecimientos grandes (Cuadro No. 18).

Cuadro No. 18: Porcentaje de la población ocupada en la industria manufacturera según años de estudio

Año	Años de Estudio					
	Ninguno	1-5	6	7-9	>9	n.e

1992	2.1%	8.8	21.9	31.1	35.9	0.2
2000	5.8	13.3	23.6	30.6	26.7	0.05

Fuente: INEGI (1992, 2000) Encuestas Nacionales de Empleo

Por lo que respecta a la distribución por género, la proporción de mujeres se ha elevado en los noventa, de representar el 28.9% de la población ocupada en la manufactura en 1992 al 37.6% en el 2000 (Cuadro No. 19).

Cuadro No. 19: Porcentaje de hombres y mujeres en la industria manufacturera

Año	Hombres	Mujeres
1992	71.1	28.9
2000	62.4	37.6

Fuentes: INEGI (1992, 1999) ENESTYC.

Nota: otras fuentes muestran datos con tendencias similares: la Encuesta Nacional de Empleo Urbano en 1991 40% de mujeres, en 1997 44%; Los Censos Industriales, en 1988, 26.1% de mujeres en la manufactura, en 1998, 33.6%; la Encuesta Nacional de Empleo, que tiene problemas de comparabilidad, en 1991 34.8% de mujeres, en el 2000, 37.8%; y el Censo General de Población, 30% de mujeres en la manufactura en el 2000.

Es decir, el perfil sociodemográfico de los trabajadores de la manufactura en los noventa muestra un predominio de trabajadores con educación media, jóvenes, casados, hombres y jefes del hogar ( en el caso de mujeres se trata de la hija de familia). En un segundo nivel están los solteros, sobre todo mujeres, aunque todavía tiene presencia el estrato de hombres maduros, con educación básica, casados y jefes de hogar.

En cuanto a los perfiles laborales, predominan ampliamente en todos los estratos de tamaños de establecimientos los trabajadores no calificados, aunque a mayor tamaño mayor calificación (Cuadro No. 20).

Cuadro No. 20: Porcentaje de obreros manufactureros según nivel de calificación (1992)

Empresa	Obrero profesional	Obrero especializado	Obrero general
Micro	4,4	18.3	77.3

Pequeña	7.1	25.1	67.8
Mediana	11.1	25.8	63.1
Grande	9.6	27.2	63.2
Total	8.5	24.9	66.6

Fuente: INEGI (1992) ENESTYC

En 1999 el porcentaje de obreros calificados en el total de la manufactura fue de 40.1% y el de obreros no calificados de 59.8% en el total de obreros, es decir un ligero aumento de los calificados pero continua el predominio de los no calificados (Cuadro No. 20).

Cuadro No. 21: Jornada semanal de trabajo en la Industria de la Transformación en 2000

Jornada semanal	Porcentaje de la población ocupada
No trabaja	2.7%
Menos de 15 horas	4.8
Entre 15 horas y 40	18.6
Más de 40 horas	73.9

Fuente: INEGI (1997) Encuesta Nacional de Empleo. Aguas Calientes: INEGI

La jornada semanal promedio en la manufactura, según la ENESTYC, era en total y por tamaños de establecimientos de 47 horas en 1998, que concuerda con los datos de la ENE que reporta en el 2000 a un 73.9% de los ocupados en la Industria de la transformación con jornadas de más de 40 horas por semana (Cuadro No. 21). El desgaste de la fuerza de trabajo en la manufactura no solo proviene de la intensidad del trabajo acrecentada sino también de que perduran jornadas de trabajo extensas generalizadas.

La población que no trabaja o que lo hace en menos de 15 horas por semana, tanto en la industria de la transformación como en la población total ocupada no es muy significativa ni ha variado en 9 años de manera importante. El problema viene más por el exceso de horas trabajadas en la semana. En el 2000 en la Industria de la Transformación el porcentaje que laboró mas de 48 horas fue del 25% y de estos en el 91.8% era su jornada normal. En 9 años las jornadas que más crecieron en la industria de la transformación

fueron las de más de 48 horas por semana a través de las horas extras o de la doble ocupación.

En cuanto al perfil salarial, los niveles de ingreso de la mayoría de los ocupados en la industria manufacturera según la ENESTYC se encuentra entre 1 y 2 salarios mínimos, independientemente del tamaño de establecimiento. Los datos anteriores se corresponden con los de la Encuesta Nacional de Empleo (1998): la moda salarial de los trabajadores manufactureros era de 1 a 2 salarios mínimos, igual a la de los trabajadores asalariados en general. De dicha encuesta también se desprende que el nivel salarial más frecuente tampoco sufre cambios con el nivel de instrucción (excepto los trabajadores sin instrucción y los profesionistas superiores, todos los otros niveles de instrucción tienen modas salariales entre 1 y 2 salarios mínimos).

Las prestaciones sociales en las remuneraciones totales en la manufactura representaron el 24%, pero de la población ocupada en la industria de la transformación el 42% no tenía prestaciones económicas en el año 2000.

Desde 1994 se inició la política amplia de firma de convenios de productividad entre empresa y sindicatos, impulsada por la Secretaría del Trabajo (De la Garza y Bouzas, 1998), al grado de que en 1994 el 50.7% de las negociaciones salariales en el nivel federal (equivalen al 78% de los trabajadores contratados en el nivel federal) incorporaron convenios por productividad (Samaniego, 1997). Pero en años posteriores el número de nuevos convenios ha crecido poco (De la Garza, Salas y Torres, 2000)). Sin embargo, los resultados globales en cuanto aumento en los ingresos de los trabajadores fueron desalentadores, el 90% de los convenios firmados en 1994 otorgaron un 2% de aumento por productividad, el mismo porcentaje que se adjudicó a los salarios mínimos y las repercusiones salariales han sido escasas (Ruiz Durán, 1998). Hacia 1995 la política de recuperación del salario real a través de bonos por productividad se esterilizó frente a una inflación de 51.9% y un promedio de bonos por productividad de 1.2% (ACLAN, 1997).

La apertura comercial no ha significado una correlación positiva entre crecimiento de los salarios reales y de la productividad. Es decir, la causa de la evolución negativa del

salario real no puede adjudicarse a las bajas productividades de las empresas manufactureras en México.

En síntesis, en la década de los noventa el perfil de la fuerza de trabajo manufacturera es la del trabajador hombre, joven, de nivel secundaria y jefe del hogar. Laboralmente predomina el obrero no calificado, con jornadas elevadas de trabajo y muy bajo salario. Una proporción alta de los trabajadores trabaja en micronegocios (empresas con menos o igual a 15 trabajadores): en el total ocupado el porcentaje que trabajaba sin local pasó del 8.2% en 1988 al 19.7% en el 2000; el 23% del total de asalariados y a destajo en la manufactura trabajaban de esta manera en este último año. El 33% de los asalariados en la transformación no tenían contrato escrito, colectivo o individual.

De investigaciones anteriores también hemos concluido que el aparato productivo en México está polarizado entre aquellos negocios que se han modernizado sea en Tecnología, organización del trabajo o relaciones laborales, la mayoría no han hecho cambios importantes en los últimos 10 años (De la Garza, 1998) pero la fuerza de trabajo obrera se presenta más homogénea en características laborales y salariales pero no sociodemográficas. Se puede hablar de una vieja clase obrera conformada por trabajadores de edad madura, hombres, relativamente estable (aunque ha sufrido recortes de personal a raíz de las privatizaciones y la racionalización de las empresas) especializados en una máquina y ubicados en procesos de trabajo tradicionales o reconvertidos de cierta sofisticación, y una “nueva clase obrera”, semicalificada, joven, con presencia alta de mujeres, con baja estabilidad en el empleo, una parte ocupada en empleos precarios y otra en empresas pujantes y modernizadas. Esta nueva clase obrera es claramente mayoritaria en la manufactura sobre todo por su presencia en la maquila.

Algunas de las características del perfil de la fuerza de trabajo pueden tener variaciones regionales, relacionadas con la edad de la empresa y si es exportadora, tipo de capital y nivel de productividad (De la Garza, 1998).

A despecho de la teoría de la especialización flexible, los datos que hemos aportado de las configuraciones sociotécnicas de los establecimientos según tamaño apuntan a la superioridad productiva de los mayores sobre los micro y pequeños. Veremos a

continuación las relaciones entre tamaños de establecimiento y variables del perfil laboral de la mano de obra.

Cuadro No. 22: COEFICIENTES DE CORRELACIÓN ENTRE TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTO Y LOS PERFILES SOCIODEMOGRÁFICOS, LABORALES, SALARIALES Y LA TASA DE SINDICALIZACIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

	1991	1998
Porcentaje de mujeres	0.2	0.162
Antigüedad	-0.18	ND
Nivel educativo	-0.12	0.994
Porcentaje de obreros	0.1	0.8
Porcentaje de planta	0.03	0.7
Porcentaje de Obreros Profesionales y Especializados en el total de obreros	0.08	0.4
Jornada de trabajo	1.0	0.77
Tasa de Rotación de Personal	-0.06	ND
Tasa de Ausentismo	-0.01	-0.85
Remuneración promedio de obreros	0.14	0.98
Porcentaje de los costos de personal en los costos totales	0.25	ND

<b>Tasa de</b>	ND	0.97
<b>Sindicalización</b>		

Fuente: Elaboración propia a partir de las encuestas ENESTYC-92 y ENESTYC-99

En cuanto a las relaciones entre tamaño del establecimiento y perfil de la fuerza de trabajo serían las siguientes: las diferencias en tamaños de establecimientos manufactureros tienen una relación débil con la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo y esta situación se mantiene durante los noventa; la relación del tamaño con nivel educativo empezó negativa a inicios de los noventa para terminar el siglo con una fuerte correlación. Por lo que respecta al perfil laboral, la relación se inició poco significativa con el porcentaje de obreros en el total empleado, con el trabajo de planta, el ausentismo y la rotación, pero terminó muy alta la correlación entre tamaño con porcentaje de obreros en el personal total ocupado y con los que son de planta, posiblemente por la importancia que han adquirido los procesos de desgaste intenso de mano de obra. En cambio hay una correlación muy alta durante la década con la duración de la jornada de trabajo. En cuanto al porcentaje de obreros especializados y profesionales la correlación es baja pero ha tendido a aumentar. Por lo que se refiere a los perfiles salariales, la relación las remuneraciones por obrero con el tamaño ha pasado de baja a alta, es decir, se paga cada vez más en los establecimientos grandes con respecto de los de menor tamaño. En cambio, como era de esperarse la relación con la tasa de sindicalización es alta (Cuadro No. 22). Habría que aclarar que la existencia de coeficientes de correlación altos no necesariamente significa que las diferencias promedio de las variables analizadas entre estratos sean muy elevadas, como por ejemplo en el caso de los salarios.

### **3. Empresas exportadoras, de capital extranjero y mano de obra**

En cuanto a las diferencias entre empresas exportadoras y no exportadoras, así como de capital nacional y extranjero de investigaciones anteriores podemos afirmar que (De la Garza, Salas y Torres, 2000):



- a). Las empresas extranjeras tienen un importante intercambio de mercancías intrafirma y alto contenido de insumos extranjeros.
- b). En cuanto al nivel de la tecnología el NAFTA y la apertura en general no se han traducido en extensión de nivel tecnológico alto, aunque las empresas extranjeras llevaban una ligera ventaja a las nacionales
- c). En organización del trabajo pareciera que la división del trabajo de las extranjeras tiende más a esquemas tayloristas fordistas más estrictos que en las nacionales, posiblemente porque en estas haya mayor presencia de administración no científica, de la misma forma las extranjeras tienden más a formalizar el trabajo en sentido taylorista (De la Garza, Salas y Torres, 2000).
- d). En niveles de flexibilidad del trabajo no parece haber diferencias entre tipos de empresas (De la Garza y Bouzas, 1998).
- e). En cuanto al salario, en todos los tipos el ingreso es bajo (menos de 5 veces el salario mínimo).
- f). En fuerza de trabajo la única diferencia es en cuanto a la mayor juventud y la menor antigüedad de la fuerza de trabajo en las empresas extranjeras, en todas se trata de trabajadores de nivel educativo en ascenso.

La condición de empresa extranjera o nacional fue más significativa que la exportadora o no exportadora en cuanto a las variables de la base sociotécnica de los procesos productivos consideradas. Situación importante si se considera que en las empresas con participación de capital extranjero en la manufactura representan el 22.4% del empleo en este sector. En esta medida el NAFTA puede estar provocando cambios en las empresas pero con una fuerte adaptación al sistema de relaciones industriales mexicano, poco protector del trabajo (De la Garza, 1992). Las empresas extranjeras en México al parecer que llegan con esquemas de organización tayloristas-fordistas, mezclados con aplicaciones parciales de la Calidad Total y el Justo a Tiempo, pero en el fondo con una división del trabajo que sigue asignando a los obreros tareas poco calificadas en contraste con técnicos e ingenieros. En esta medida, el recambio importante de la fuerza de trabajo en el nivel global no es por la creación de una capa importante de trabajadores recalificados, sino por la incorporación de fuerza de trabajo joven, femenina, de gran rotación externa y bajo salario y calificación.

Lo anterior es probable que contribuya al mantenimiento de un círculo poco virtuoso para el desarrollo industrial. Las empresas grandes, que son sobre todo exportadoras, importan de manera creciente sus insumos y no emplean subcontratistas internos, con ello la pequeña y mediana empresa no se ve impulsada a modernizarse, cambiar de tecnología, organización, funcionar justo a tiempo o con niveles aceptables de calidad. Este círculo no se cierra también por la escasa difusión de los distritos industriales y de *Clusters*. Un ejemplo claro de este comportamiento que desarticula cadenas productivas y de clientes y proveedores es la maquila del norte que a pesar del discurso sobre *Clusters* adoptado oficialmente mantiene sus insumos nacionales en baja proporción desde el inicio del actual modelo económico.

Analizaremos finalmente, algunas características del perfil de los trabajadores en la manufactura referido a empresas exportadoras y de capital extranjero, considerando que modernización y condiciones de trabajo pudieran diferenciarse entre estas empresas y las no exportadoras y de capital nacional.

La correlación entre exportación (porcentaje de ventas en el extranjero) y empleo de mujeres tiende a crecer entre 1991 y 1999; en cambio prácticamente no hay correlación con la antigüedad, muestra de empleo de una fuerza de trabajo móvil, de alta rotación externa; el nivel educativo en las exportadoras ha aumentado; en cambio el porcentaje de trabajadores de planta se ha vuelto negativo en la correlación; aumentó muy poco la correlación del porcentaje de obreros calificados en el total de obreros, indicador importante del tipo de proceso y de organización de trabajo utilizado; en el mismo sentido la correlación con remuneraciones de obreros tendió a disminuir en los años del NAFTA (Cuadro No. 23).

Cuadro No. 29: Coeficientes de correlación entre porcentaje de ventas en el extranjero (exportación) y el perfil sociodemográfico, laboral y salarial de la fuerza de trabajo entre 1991 y 1999

	1991	1999
Porcentaje de mujeres	0.09	0.19

Antigüedad	0.03	0.05
Nivel educativo	-0.14	0.27
Porcentaje de planta	0.04	-0.17
Porcentaje de obreros profesionales en el total de obreros	0.01	0.08
Remuneraciones promedio por obrero	0.12	0.02
Porcentaje de bonos en las remuneraciones		0.14

Fuente: Elaboración propia a partir de INEGI (1992, 1995 y 1999) ENESTYC

Cuadro No. 24: Coeficientes de correlación entre propiedad extranjera del capital manufacturero y variables sociodemográficas, laborales y salariales

	1991	1994	1999
Antigüedad	-0.24		0.28
Porcentaje de planta	0.15	0.28	-0.02
Porcentaje de obreros profesionales en el total de obreros		0.04	-0.01
Remuneraciones promedio por obrero	0.37	0.29	0.12
Porcentaje de bonos en las remuneraciones de obreros			0.07

Fuente: Elaboración propia a partir de INEGI (1992, 1995, 1999) ENESTYC

En cuanto a las correlaciones con la propiedad extranjera del capital manufacturero: la antigüedad tiende a aumentar en las empresas extranjeras: en cambio con el porcentaje de trabajadores de planta la correlación se vuelve negativa; así como con el porcentaje de obreros calificados y la correlación con remuneraciones reales de obreros tendió a disminuir entre 1994 y 1999.

## **Conclusiones**

Si tratamos de abstraer los perfiles de la fuerza de trabajo más significativos en la manufactura mexicana en los noventa, dejando fuera aspectos marginales podríamos construir los siguientes tipos:

### 1). Sociodemograficamente

Perfil I: Antigua fuerza de trabajo tanto en edad como en antigüedad en el empleo, trabajadores de base, con nivel educativo elemental, masculina.

Perfil II: Nueva fuerza de trabajo en edad y en antigüedad en el empleo, trabajadores de base, nivel educativo secundaria, masculina o femenina (en esta fuerza de trabajo el componente femenino es más importante que en el perfil I)

2). Laborales: las diferencias substanciales no son por el carácter eventual o de base, sino por la extensión y el contenido de la calificación.

Perfil A. Trabajador calificado o especializado en una máquina (es posible que los de vieja fuerza de trabajo hayan adquirido su calificación en el propio trabajo). En este perfil predominan los trabajadores maduros, aunque puede haber en segmento minoritario de nueva fuerza de trabajo con nuevas calificaciones.

Perfil B: Trabajador no calificado. Es posible que este perfil predomine entre la nueva fuerza de trabajo.

3). Perfil salarial. Solo habría dos perfiles:

Perfil X. Bajo salario

## Perfil Y: Salario medio

Los dos con escasos estímulos por productividad.

El nivel del salario puede implicar segmentación por genero, y darse más alto en la vieja fuerza de trabajo que en la nueva. Habría que añadir que la relación entre productividad y salario en la nueva fuerza de trabajo no es clara.

La polarización principal se da entre la vieja clase obrera (perfil I + perfil A + Perfil X o Y ) con la nueva clase obrera (perfil II + perfil B + perfil X ). Es cierto que al interior de la nueva clase obrera puede a su vez haber otra polarización entre una mayoría no calificada y otra minoritaria de calificaciones nuevas con mejor salario, capacitación y masculina.

La conclusión más importante es que hay una polarización creciente entre una antigua clase obrera y una nueva, aunque en el medio se puede identificar un segmento minoritario de clase obrera reestructurada. A la vez, la antigua clase obrera tiende a desaparecer y con ello a homogeneizarse hacia la nueva.

Lo anterior nos lleva a pensar que el perfil sociodemográfico de la fuerza de trabajo no está claramente delineado por exportación, tipo de capital, tamaño o productividad. Parece influir más la diferencia en requerimientos de calificación en el sentido tradicional y las políticas zonales de personal de las empresas. Parecen predominar políticas que, aunque introduzcan elementos de la Calidad Total y del Justo a Tiempo, continúan con la segmentación entre ejecución y concepción, entre obreros y mandos medios, ingenieros y técnicos, con sus repercusiones en la capacitación baja, las calificaciones generalistas y los bajos salarios. Sin embargo, este modelo productivo basado en la intensificación del trabajo, por la vía taylorista o bien toyotista, pareció llegar a uno de sus límites hacia el año 2000. Externamente por caída en la demanda en el mercado norteamericano e internamente por el desgaste acelerado de la mano de obra con bajos salarios y altas jornadas que se traducen en alta rotación externa, ausentismo con repercusiones en el crecimiento de la productividad hacia el 2001.

Siglas

INEGI: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática

STyPS: Secretaría del Trabajo y Previsión Social

UAM-I: Universidad Autónoma Metropolitana campus Iztapalapa

La definición de tamaños de establecimientos utilizada es la oficial: micro, menor de 15 trabajadores; pequeño, de 15 a 100; mediano, de 101 a 250; grande, mayor de 250.

## **Bibliografía**

ACLAN (1997) *Cierre de Empresas y Derechos Laborales*. Dallas: ACLAN.

ACLAN (1997a) *Los Mercados de Trabajo en América del Norte*. Dallas: ACLAN.

ACLAN (1998) *Ingresos y Productividad en América del Norte*. Dallas: ACLAN.

ACLAN (1998a) *Los Mercados de Trabajo en América del Norte. Un Análisis Comparativo*. Dallas: ACLAN.

Bolvitnik, J. (16 de Octubre de 1998) "Pauperización", *La Jornada*.

Carrillo, J. (coord.) (1993) *Condiciones de empleo y capacitación en las maquiladoras de exportación en México*. México Secretaria del Trabajo y Previsión Social y El Colegio de la Frontera Norte.

De la Garza, E. (1992) "El tratado de libre comercio y sus consecuencias en la contratación Contratación colectiva", *El Cotidiano*, 48.

De la Garza, E. (1993) *Reestructuración productiva y respuesta sindical en México*.

México: IIEc.-UNAM

De la Garza, E. (1993a) "Reestructuración del corporativismo en México: Siete tesis", *El Cotidiano*, 50.

De la Garza, E. (1997) "La Flexibilidad del Trabajo en América Latina", *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, 5.

De la Garza, E. (Coord.) (1998) *Modelos de Industrialización en México*. México: UAM-I

De la Garza, E. (2001) *La Formación Socioeconómica Neoliberal*. México : UAM

De la Garza, E. y A. Bouzas (1998) *Contratación Colectiva y Flexibilidad del Trabajo en México*. México :IIEc

De la Garza, E., C. Salas y J.L. Torres (2000) *Organización del Trabajo y Flexibilidad en la Industria Mexicana*. México: STyPS.

Ruiz Durán, C. (1998) "Empleo, Productividad y Salarios Dentro del TLC: el caso de México, un análisis multisectorial", en ACLAN (1998) Seminario sobre Ingresos y Productividad en América del Norte. Dallas: 26-27 de Febrero

Samaniego, N. "Cambio Tecnológico, Competencia Comercial y Transformación en el Entorno de la Empresa en México", en ACLAN (1998) Seminario sobre Ingresos y Productividad en América del Norte. Dallas: 26-27 de Febrero.

## **Capítulo XI: DESPLIEGUE REGIONAL DEL EMPLEO EN LAS MANUFACTURAS**

LEÓN BENDESKY<sup>1</sup>

1.- Estas notas tratan del empleo en el sector de las manufacturas y se orientan a una descripción de su despliegue en el territorio en términos regionales. Las manufacturas son el sector más dinámico de la actividad productiva y representan una parte significativa del producto total y del empleo en el país. Su desempeño se toma como uno de los elementos relevantes que enmarcan el nuevo patrón de crecimiento y se asocia, también, con la eficiencia general del sistema económico en cuanto a la competitividad internacional y la generación de un mayor nivel de bienestar por la vía de la ocupación y de la obtención de ingresos. Las regiones se consideran a escala estatal, aunque es claro que las fronteras geográficas de las entidades federativas no delimitan los espacios económicos en cuanto a su operación, a la configuración de los mercados y la capacidad de generación de fuentes de trabajo. La composición productiva del sector manufacturero a escala de ramas de actividad, al igual que distribución geográfica de la manufactura se han modificado de manera significativa desde que se inició el proceso de apertura de la economía mexicana a mediados de la década de 1980 y tuvo un impulso adicional con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Con respecto a la información que se utiliza en estas notas conviene aclarar que se utilizan los datos de empleo del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), en el rubro que se denomina industria de la transformación. Esto corresponde a la ocupación registrada para efectos de los servicios que presta el propio instituto y se asocia con el padrón de los contribuyentes en la Secretaría de Hacienda y, en este sentido, se toma como una aproximación a la situación empleo del sector privado formal. No obstante, hay otro recuento del empleo que no está registrado de esta manera y sobre el cual hay series estadísticas de su ubicación en el mercado de trabajo a partir de la Encuesta Nacional de Empleo que levanta el INEGI. De ambas fuentes se puede tener una aproximación al estado del empleo en el sector de la actividad productiva que nos ocupa. En el caso de los afiliados al IMSS, se advierte una característica muy relevante del mercado de trabajo que es la de

---

<sup>1</sup> Doctor en Economía, Socio-Director de SIREM y profesor de la Facultad de Economía de la UNAM.



contar con los beneficios de la seguridad social, cuestión que puede asociarse de alguna manera funcional con la formalidad de dicho empleo. Pero esto quiere decir, entonces, que puede haber empleados en el sector que se desempeñen en condiciones de informalidad – considerada de la manera señalada aunque con una situación que sea estable en el trabajo y los ingresos.

En la segunda sección se señala el acomodo de la economía a las nuevas condiciones de crecimiento provocada por las reformas aplicadas desde mediados de la década de 1980, por la crisis de 1995 y la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Este acomodo se ha expresado en la reconfiguración productiva en términos sectoriales y regionales con un efecto desigual en la generación del empleo. En la tercera sección se trata el asunto de la evolución del ritmo del crecimiento económico y de su estabilidad como elementos que sustentan la apreciación sobre los cambios productivos ocurridos en los años recientes. En la sección cuatro se considera el crecimiento del producto especialmente desde una perspectiva sectorial al nivel de las grandes divisiones y las divisiones de industria manufacturera en la economía en su conjunto. Con ello se muestra la relevancia de las actividades de la manufactura y la forma en que se ha alterado la composición de las mismas, identificando algunas de las ramas de mayor significación. En la sección quinta se presenta la información acerca del empleo registrado por el IMSS en el periodo que abarca desde 1995 con especial atención al rubro de la industria de la transformación y se presentan también los datos para la industria maquiladora que en algunos estados del país tiene una gran relevancia en la actividad económica y en la ocupación de la fuerza de trabajo. Se presentan, también, algunos datos de la Encuesta Nacional de Empleo del año 2000 para contrastar la situación del empleo en el país de manera más amplia. Las secciones seis y siete abordan la cuestión regional -a escala estatal- desde una perspectiva de los desplazamientos de índole territorial que se han dado en el sector de las manufacturas. Aquí se introduce de manera explícita la dimensión espacial de las actividades productivas y su relación con el empleo. La parte ocho señala la distribución del empleo manufacturero en las entidades federativas como una de las expresiones de los desplazamientos regionales del producto y en la última sección se hace un breve comentario de conclusión.

2. La crisis económica de 1995 asentó de manera más firme el nuevo patrón de crecimiento que se había estado forjando desde inicios de la década de 1980. Las reformas que se hicieron durante ese periodo en los campos de la apertura comercial y financiera, de la regulación y los derechos de propiedad, fueron adaptando la participación de la economía mexicana al conjunto del proceso de la globalización y, luego, a lo que se constituyó como el mercado regional de Norteamérica.

El acomodo provocado por dicha crisis ocurrió apenas antes de cumplirse el primer año de operación del TLCAN y en las nuevas condiciones creadas para el flujo no solo de los intercambios comerciales sino, especialmente, de las corrientes de inversión y financieras. En un sentido funcional el TLCAN corresponde de modo más estricto a un acuerdo de libre flujo de inversiones en el que se redefine el modo de participación de México en un espacio económico regional ampliado y, a partir de ahí, en el mercado mundial. Esto es así debido a la fuerte concentración de las relaciones comerciales con Estados Unidos que representa más de cuatro quintas partes del total y por el origen del flujo de las inversiones directas, dos terceras partes del cual proviene de ese mismo país. Esta circunstancia define muchos aspectos de la estructura del sector industrial y la composición del producto que se genera y que está estrechamente vinculado con las corrientes comerciales. Ese entorno delimita, entonces, las actuales corrientes del comercio e inversión y, también, la especialización sectorial y la configuración espacial de la actividad económica en el país. Además, se puede advertir de manera clara la mayor sincronización del ciclo económico entre ambos países y, especialmente, el de la producción manufacturera, lo que ha repercutido en la definición de la capacidad y del ritmo de crecimiento de la economía mexicana, con una influencia ostensible sobre la generación de empleos. Esto se aprecia en la dinámica de la economía después de la crisis de 1995 mientras duró la fase de expansión en la economía estadounidense y luego con la fuerte desaceleración en 2001.

La devaluación del orden de 100% ocurrida en diciembre de 1994 cumplió, también, un papel en la reestructuración de los sectores productivos, de la competitividad de las empresas -entre las que hay una presencia creciente de aquellas de origen estadounidense- y de los costos de la fuerza de trabajo, que es una de las

mayores ventajas que se ofrece a escala nacional. La devaluación llevó al abandono del régimen cambiario fijo que operó durante los años anteriores como un ancla nominal del ritmo de crecimiento de los precios y que, finalmente, se asoció con la acumulación de los grandes desequilibrios macroeconómicos que se registraron en aquel periodo. Se adoptó, entonces, un tipo de cambio flexible que se ajusta mejor a las condiciones de los movimientos de los capitales y permite una gestión del dinero y del crédito más consistente con el objetivo central de la política económica que es el de controlar la inflación que había repuntado hasta 52 por ciento. La gestión cambiaria, como elemento central de la política monetaria, se asocia con los niveles de las tasas de interés y se establece como un vínculo con el gasto de inversión, que sigue siendo muy reducido, y que afecta de modo adverso al nivel de la actividad económica. Por otra parte, el crédito bancario a las empresas ha sido prácticamente inexistente desde 1995, lo que inhibe la producción y hace que las tasas reales de interés que se mantienen muy elevadas en comparación con las que prevalecen en el exterior contribuyan al flujo positivo de inversiones que acrecientan la oferta de dólares y favorecen la apreciación del tipo de cambio del peso frente al dólar.

La apertura comercial se inició desde mediados de la década de 1980 y en relativamente poco tiempo la economía mexicana dejó de ser una entidad cerrada para convertirse en una de las más abiertas del mundo. La negociación del TLCAN consolidó esa apertura, la que incluso se aceleró en diversos casos con respecto a los términos de los plazos de liberalización originalmente pactados, lo que constituye otro de los efectos de la crisis y del acomodo económico al que se hace referencia. Esto ocurrió casi de inmediato, por ejemplo, con la ampliación de cuotas de importación en algunos rubros de la producción agrícola como el maíz, con la apertura total del sector financiero ante la práctica quiebra del sistema bancario y, más tarde, en el caso de la industria automotriz.

Los crecientes flujos de inversión extranjera directa que llegaron a un nivel promedio anual entre 12 y 13 mil millones de dólares han reordenado al sector manufacturero. La nueva estructura productiva tiene una estrecha relación con un patrón comercial de tipo intrafirma, se concentra en pocas actividades productivas muy bien identificadas y en las que se ubica el dinamismo actual de crecimiento del

**producto. La economía mexicana ha adoptado de manera rápida una nueva especialización consistente con la expansión del capital a escala geográfica en el mercado regional y global. Este nuevo modo de especialización productiva, que se advierte especialmente en el sector de las manufacturas, ha generado también un tipo de especialización regional que se puede apreciar de manera clara en el desarrollo de la industria exportadora en entidades federativas como Coahuila o Aguascalientes entre otras.**

**El sector de la manufacturas es el más dinámico en términos productivos y eje de la fuerte expansión de los flujos comerciales. Se ha insistido mucho en destacar lo que se denomina como la “revolución exportadora” en el país y que expresa el incremento de más de diez veces del valor de las ventas al exterior desde la mitad de la década de 1990, hasta alcanzar hoy un monto de alrededor de 160 mil millones de dólares anuales. Pero el hecho es que se ha expandido de manera abrupta el volumen total del comercio, es decir, la suma de las exportaciones más las importaciones (estas últimas rebasan los 170 mil millones de dólares al año). Esto indica que al alto componente importado del producto, que es un rasgo de tipo crónico que describe el comportamiento estructural de la producción, se añade ahora el muy elevado componente de importaciones de los mismos bienes que se exportan. El Banco de México señaló en su Informe Anual de 2000 que alrededor de tres cuartas partes de las importaciones totales de insumos estaban asociadas a la exportación. Ello confiere un carácter particular tanto a las corrientes del comercio como al tipo de crecimiento industrial prevaleciente, en el que se advierte la incapacidad de la planta productiva nacional para integrarse en los flujos de la exportación, poniendo así en evidencia el limitado proceso de innovación en una gran parte de las empresas y la ausencia de instrumentos de promoción de la actividad industrial.**

La producción manufacturera representa un poco más de 21% del producto interno bruto total. Una de sus divisiones, la VIII, que corresponde a los productos metálicos, maquinaria y equipo en la que se encuentran los rubros de más crecimiento y con mayores exportaciones da cuenta de casi 7% del PIB total y de una tercera parte de del valor agregado bruto manufacturero. Este sector de la actividad industrial creció en promedio anual 5.7% en el periodo de 1994 a 2000, lo que significó 2.1 puntos porcentuales más que

la tasa del PIB total. La división VIII creció 10.6% en promedio durante esos mismos años, lo que muestra su fuerte expansión, misma que está ligada de modo estrecho con el comercio exterior. En esa división se encuentran diversas ramas de actividad, tres de las cuales: la 54 de equipos electrónicos, la 56 de vehículos automotores y la 57 de carrocerías, motores, partes y accesorios para vehículos automotores en conjunto significan más de 20% del valor total de la producción manufacturera.

**3.- Dos mitos recorren la interpretación convencional acerca de la evolución de la economía y afectan de modo adverso a la gestión de la política económica en México. Estos son los mitos del crecimiento y la estabilidad. Este asunto requiere de una perspectiva de largo plazo, misma que muestra que en los últimos veinte años el producto interno bruto creció a una tasa promedio anual de 2.8%<sup>2</sup>, mientras que el producto por habitante aumentó solo 0.96 por ciento. En la década de 1990 cuando las reformas iniciadas anteriormente empezaban a tener efecto y se ampliaban en el campo de la liberalización de las corrientes comerciales y de capitales, de la privatización de empresas públicas, de las políticas sociales y de la desreglamentación de los mercados, el PIB creció en promedio 3.7%, pero el PIB por habitante sólo aumentó 1.78 por ciento. Así, y solo de manera ilustrativa se puede ver que si se toma como referencia el periodo de 1977 a 1981 cuando el PIB por habitante aumentó en promedio anual 5% y se necesitaban 14 años para duplicar el nivel que tenía entonces, a la tasa registrada en la última década, se necesitarían 40 años para duplicarlo.**

**Además del lento crecimiento promedio de la producción, el periodo señalado de las dos últimas décadas ha estado marcado por fuertes fluctuaciones del nivel de actividad y por la recurrencia de las crisis (1982, 1986 y 1995), lo que ha provocado un muy elevado costo económico, financiero y social. Este es un síntoma de inestabilidad que se expresa en el reducido coeficiente de inversión con respecto al PIB, en la insuficiente creación de empleos en el sector formal, en la volatilidad del tipo de cambio y de las tasas de interés y en el hecho que se haya acumulado mas 90**

---

<sup>2</sup> Desde principios de la década de 1980 el producto agropecuario creció en promedio 1.4%, el manufacturero 3.2%, el de la construcción 1.6% y el conjunto de los servicios 3.6 por ciento. En la década de 1990 los números son, respectivamente, 2.2%, 4.7%, 3.8% y 3.9 por ciento. La agricultura participa con 6% del producto total, la manufactura 22% y los servicios 70 por ciento

**mil por ciento de inflación. El crecimiento y la estabilidad tienen que ser apreciados como procesos de largo plazo y no como fenómenos de tipo coyuntural en los que, mientras duran, tienden a acumularse desequilibrios en distintas partes del sistema económico. Los ajustes macroeconómicos practicados repetidamente desde 1982, así como la reestructuración del sector productivo, especialmente en el terreno de las manufacturas se han sucedido entre periodos de desequilibrios y crisis y ello ha sido un factor definitorio del patrón de desarrollo que se ha creado y que tiene una expresión en la cantidad de empleo que se genera, su grado de calificación, su productividad y en las remuneraciones que se obtienen.**

**Uno de los problemas centrales de esta economía es la limitada capacidad de generar riqueza de modo sostenible y estable y, con ello, crear empleos suficientes y duraderos. La formalidad, como ya se señaló, se asocia en estas notas con la ocupación registrada en el IMSS y que paga contribuciones diversas y recibe beneficios de seguridad social, y no con las condiciones generales de ocupación, de trabajo o de los ingresos que se obtienen. En todo caso, en el marco de la creación de empleos, la insuficiencia a la que se alude ocurre en relación con el incremento poblacional y aun tomando en cuenta la transición demográfica en curso. Por otro lado, debe advertirse que la tasa de desempleo abierto que se registra en México es muy baja en comparación con la de otros países incluso con niveles más altos de desarrollo, situación que se asocia con la manera en que se recoge la información en las encuestas y con las características sociales propias del mercado de trabajo.**

4.- El actual patrón de crecimiento económico se manifiesta en la composición sectorial del producto y se despliega en términos regionales (estatales) que están cada vez más definidos. La estructura del producto interno bruto se muestra en el cuadro siguiente, en el que se destaca la participación del sector de las manufacturas. Como ya se señaló, este sector representa una quinta parte del PIB y tres de sus divisiones: La División I de Alimentos, bebidas y tabaco; la División V de Sustancias químicas y la División VIII de Productos metálicos, maquinaria y equipo contribuyen con 70% del valor agregado bruto que se genera. En el cuadro se señala el conjunto de las actividades económicas para

---

apreciar, así, el peso relativo de las manufacturas en el PIB y, también, el que existe al interior de ese sector.

**Cuadro No. XI-1**

**PARTICIPACIÓN SECTORIAL EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO, 2000**

Sectores	Mdm pesos de 1993	% del PIB total*	% del PIB de la manufactura
Producto interno bruto	1480.5	100	
GD1 Agricultura, silvicultura y pesca	83.7	5.7	
GD2 Minería	19.1	1.3	
<b>GD3 Industria manufacturera</b>	<b>317.5</b>	<b>21.4</b>	
<b>DI</b> Productos alimenticios, bebidas y tabaco	75.0	5.1	23.6
<b>DII</b> Textiles, prendas de vestir y de cuero	26.2	1.8	8.3
<b>DIII</b> Industria de la madera y producción de madera	8.1	0.5	2.6
<b>DIV</b> Papel, productos de papel, imprentas y editoriales	14.0	0.9	4.4
<b>DV</b> Sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico	45.8	3.1	14.4
<b>DVI</b> Productos minerales no metálicos, excepto derivados del petróleo y carbón	21.0	1.4	6.6
<b>DVII</b> Industrias metálicas básicas	15.3	1.0	4.8
<b>DVIII</b> Productos metálicos maquinaria y equipo	102.1	6.9	32.2
<b>DIX</b> Otras industrias manufactureras	9.7	0.7	3.1
GD4 Construcción	63.3	4.3	
GD5 Electricidad, gas y agua	25.1	1.7	
GD6 Comercio, restaurantes y hoteles	319.6	21.6	
GD7 Transporte, almacenaje y comunicaciones	170.9	11.5	
GD8 Servicios financieros, seguros,			

	actividades inmobiliarias y de alquiler	228.0	15.4	
GD9	Servicios comunales, sociales y personales	294.6	19.9	

\*La suma se ajusta con la cuenta de Servicios bancarios imputados (-2.8% del PIB).

Fuente: INEGI

La participación de la industria manufacturera en el valor agregado total de la economía se ha mantenido en una proporción del orden de 20% en promedio anual desde la década de 1970. Pero en términos de su composición se aprecia una pérdida en la contribución de la División II, de Textiles, prendas de vestir y de cuero que redujo su proporción del PIB total de 2.7% a 1.7% en el periodo. Por otro lado, se aprecia una ganancia significativa en la División VIII, Productos metálicos maquinaria y equipo que representa actualmente 5.5% en promedio anual del PIB total frente a 3.7% en la década de 1970. Más significativos son los cambios ocurridos en las proporciones divisionales dentro del propio sector manufacturero. En este caso se aprecia que solo las divisiones V (sustancias químicas) y, sobre todo la VIII aumentaron su participación. En el primer caso 15% y en el segundo caso con una ganancia de 9 puntos porcentuales que representan un alza de 50%, lo que da cuenta de la actual relevancia de las actividades que comprende. Estas actividades están entre las más dinámicas del sector productivo y participan de modo muy relevante en el conjunto de las exportaciones (ahí se encuentran las ramas 48 a 58 del Sistema de Cuentas Nacionales de México). Las cuestiones de índole estructural que caracterizan a la industria manufacturera muestran cambios relevantes en el curso de las dos últimas décadas y están ligadas con el nuevo patrón de especialización y comercio exterior en la industria. La estructura productiva y su dinámica son una base necesaria del análisis del empleo en el sector, tanto en términos cuantitativos como en cuanto a su localización regional.

#### Cuadro No. XI-2

##### **PARTICIPACIÓN DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN EL PIB**

	<b>1970-1980</b>	<b>1981-1990</b>	<b>1991-2000</b>
Participación porcentual promedio de la Industria Manufacturera en el PIB Nacional	20.4	18.5	20.2



DI	5.8	4.9	5.2
DII	2.7	1.9	1.7
DIII	0.8	0.7	0.6
DIV	1.2	0.9	1.0
DV	2.8	3.1	3.2
DVI	1.7	1.4	1.5
DVII	0.9	0.9	1.0
DVIII	3.7	4.1	5.5
DIX	0.9	0.5	0.6
Participación porcentual promedio de las divisiones en el total de la Manufactura			
DI	28.3	26.7	25.7
DII	13.0	10.5	8.7
DIII	4.0	4.0	3.0
DIV	5.9	5.0	4.8
DV	13.7	16.6	15.7
DVI	8.4	7.7	7.3
DVII	4.4	4.6	4.8
DVIII	18.3	22.1	27.0
DIX	4.2	2.7	2.9

Fuente: INEGI

En el periodo de 1995 a 2000 el PIB total de la economía mexicana creció en promedio 3.6% y la industria manufacturera lo hizo a una tasa de 5.7%, con lo que representó el sector más dinámico del conjunto. De las divisiones de la manufactura tuvo un mayor incremento la de Productos metálicos, maquinaria y equipo con una tasa promedio anual en el periodo de 10.6 por ciento. Las estimaciones actuales para el periodo 2001-2005 indican que el PIB total del sector podría crecer en promedio 4.3% y el producto manufacturero 4.9%, siendo la División VIII la que mantendría el mayor incremento con una tasa de 6.4 por ciento.

**Cuadro No. XI-3****PRODUCTO INTERNO BRUTO**

Tasas de crecimiento promedio anuales (%)

	1995- 2000	2001- 2005*
<b>PIB</b>	<b>3.5</b>	<b>3.7</b>
GD 1 Agricultura, silvicultura y pesca	1.9	2.0
GD 2 Minería	2.4	2.8
<b>GD 3 Industria manufacturera</b>	<b>5.7</b>	<b>4.9</b>
<b>D I</b> Productos alimenticios, bebidas y tabaco	3.5	4.7
<b>D II</b> Textiles y prendas de vestir y cuero	5.4	3.2
<b>D III</b> Industria de la madera y producción de madera	2.4	3.4
<b>D IV</b> Papel, productos de papel, imprenta y editoriales	3.3	3.7
<b>D V</b> Sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico	4.0	3.4
<b>D VI</b> Productos minerales no metálicos, excepto derivados del petróleo y carbón	2.2	4.3
<b>D VII</b> Industrias metálicas básicas	6.9	3.4
<b>D VIII</b> Productos metálicos, maquinaria y equipo	10.5	4.8
<b>D IX</b> Otras industrias manufactureras	6.0	3.9
GD 4 Construcción	1.6	4.5
GD 5 Electricidad, gas y agua	3.8	3.7
GD 6 Comercio, restaurantes y hoteles	3.6	4.1
GD 7 Transporte, almacenaje y comunicaciones	6.2	4.6
GD 8 Servicios financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler	2.9	4.0
GD 9 Servicios comunales, sociales y personales	1.6	2.5

Fuente: INEGI y \*SIREM, Modelo Económico Regional.

La industria manufacturera está compuesta por 49 ramas de actividad económica que corresponden a las ramas 11 a la 59. El grado de concentración intrasectorial se aprecia en que solo 10 ramas contribuyen con 3% o más del valor agregado bruto manufacturero y en conjunto representan 46% del total de su producción.

**Cuadro No. XI-4**

**RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LA  
INDUSTRIA MANUFACTURERA, 2000**

	VAB mdm pesos 1993	Part. % en GD3
GD3	317.5	100
11 Carnes y lácteos	15.9	5.0
19 Otros productos alimenticios	14.6	4.6
27 Prendas de vestir	10.4	3.2
45 Productos a base de minerales no metálicos	11.3	3.5
46 Industrias básicas de hierro y acero	11.0	3.5
50 Otros productos metálicos, excepto maquinaria	9.5	3.0
54 Equipos y aparatos electrónicos	18.4	5.8
56 Vehículos automotores	24.9	7.8
57 Carrocerías, motores, partes y accesorios para vehículos automotores	21.2	6.6
59 Otras industrias manufactureras	9.7	3.0
Subtotal	146.9	46.3

Fuente: INEGI.

5.- Las modalidades del crecimiento productivo, en particular en el caso de las manufacturas, tienen una expresión en el terreno del empleo. Conforme a la clasificación del IMSS, el empleo en la industria de la transformación representó en 2001 una tercera parte del empleo total registrado y que equivale a alrededor de 3.9 millones de puestos de trabajo de un total de 12.2 millones. El cuadro que sigue muestra las variaciones del empleo

y se aprecia cómo se asocian con la volatilidad del nivel de la actividad económica. Ello se ve en los años 1995 y 2001, en el primero por la crisis económica y el segundo por la fuerte caída de la producción en un entorno en que, como se ha señalado, la evolución cíclica de la economía mexicana se ha vuelto más coincidente con el desempeño de la economía de Estados Unidos, especialmente en el sector manufacturero de exportación.

En el caso de la industria de la transformación -que puede asociarse con el sector de la producción manufacturera que nos ocupa en este texto-, se advierte que a medida que esas actividades se han vuelto más relevantes en la dinámica de la economía, la sensibilidad de la evolución del empleo se ha incrementado. En 2001 se perdieron 476,547 plazas que fueron determinantes para generar un saldo negativo total de 373,836 puestos de trabajo. Como una aproximación al probable desempeño de la generación de empleos se puede anotar que, si la economía mantiene una tasa de crecimiento promedio anual de 3.7% entre 2001 y 2005, el empleo total en el sector formal privado podría llegar a 14.7 millones de personas y en el sector de la industria de la transformación podría llegar a más de 4.8 millones.

#### **Cuadro No. XI-5**

#### **EMPLEO REGISTRADO POR EL IMSS POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA**

#### **Número de personas, tasas de crecimiento y participaciones**

	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1998</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2005*</b>
<b>Total</b>	8492940	8811035	11090602	12570482	12196646	14720878
Tasa(%)	-2.7	3.7	13.0	4.3	-3.0	6.8
Agricultura, Ganadería	400576	409608	435880	398309	413444	452835
Tasa(%)	-3.9	2.3	1.9	-7.5	3.8	5.0
<b>Ind. Extractivas</b>	<b>61997</b>	<b>65669</b>	<b>68336</b>	<b>67856</b>	<b>65174</b>	<b>76473</b>
<b>Tasa(%)</b>	<b>-3.1</b>	<b>5.9</b>	<b>-0.3</b>	<b>2.8</b>	<b>-4.0</b>	<b>4.9</b>
Ind. de la Transformación	2870908	3071422	3885677	4398870	3922323	4808696
Tasa(%)	-2.5	7.0	12.1	3.7	-10.8	7.5
Ind. de la Construcción	236870	238972	798897	912251	862699	1226126
Tasa(%)	-18.4	0.9	88.8	1.9	-5.4	10.1

Ind. Eléctrica	111909	114558	135610	142912	146383	170302
Tasa(%)	3.1	2.4	10.0	2.6	2.4	4.6
Comercio	1675233	1698596	1981758	2321605	2379692	2791922
Tasa(%)	-3.1	1.4	8.8	6.7	2.5	6.4
Transporte y Comunicaciones	482716	488240	569714	654317	653705	741020
Tasa(%)	-2.0	1.1	10.1	5.8	-0.1	3.9
Servicios para la Empresa	1670205	1714641	2111652	2415439	2424291	2934256
Tasa(%)	-1.9	2.7	10.3	3.8	0.4	7.3
Servicios Sociales y Comunicaciones	982526	1009329	1103078	1258923	1328935	1519249
Tasa(%)	0.4	2.7	4.5	8.6	5.6	3.8
<b>Participación (%)</b>						
Total	100	100	100	100	100	100
Agricultura, Ganadería,...	4.72	4.65	3.93	3.17	3.39	3.08
Ind. Extractivas	0.73	0.75	0.62	0.54	0.53	0.52
<b>Ind. de Transformación</b>	<b>33.80</b>	<b>34.86</b>	<b>35.04</b>	<b>34.99</b>	<b>32.16</b>	<b>32.67</b>
Ind. de la Construcción	2.79	2.71	7.20	7.26	7.07	8.33
Ind. Eléctrica	1.32	1.30	1.22	1.14	1.20	1.16
Comercio	19.73	19.28	17.87	18.47	19.51	18.97
Transporte y Comunicaciones	5.68	5.54	5.14	5.21	5.36	5.03
Servicios para la Empresa	19.67	19.46	19.04	19.22	19.88	19.93
Servicios Sociales y Comunitarios	11.57	11.46	9.95	10.01	10.90	10.32

Fuente: IMSS y \*SIREM, Modelo Económico Regional.

Las cifras señaladas anteriormente del empleo en la industria manufacturera registrada en el IMSS se pueden contrastar con las que ofrece la Encuesta Nacional de Empleo que, para el año 2000 consignaba una población total ocupada en establecimientos por rama de actividad económica de 19.3 millones de personas. De ese total, la distribución

entre las actividades industriales era la siguiente: productos alimenticios y tabaco 735.4 mil, industria textil, excepto prendas de vestir 176.9 mil, fabricación de prendas de vestir 466.2 mil, industria del cuero y calzado 213.3 mil, industria de la madera y el papel 547.7 mil, industrias químicas, del hule, plástico, vidrio y cemento 584.4 mil, refinación y petroquímica básica 47.4 mil, industrias metálicas básicas 77.6 mil, otras industrias de transformación 1.5 millones.

**En la última década, la industria maquiladora de exportación ha sido un segmento muy dinámico en cuanto a la creación de empleos. En 1990 se contabilizaron alrededor de 1700 establecimientos y una ocupación de más de 446 mil personas; para 2001 superaban 3600 establecimientos y se empleaban más de 1.2 millones de personas, lo que representaba aproximadamente 30% del empleo de las manufacturas y 10% del total registrado por el IMSS. Desde la crisis de 1995 el desempeño del empleo en la industria manufacturera maquiladora y no maquiladora ha sido muy distinto. Mientras que en la maquila de exportación mantuvo su dinamismo la no maquiladora resintió más los efectos de la crisis. La primera constituye un tipo de actividad que presenta menor sensibilidad frente a los movimientos del tipo de cambio y se conserva mejor ante los eventos de fragilidad financiera que se han sucedido en la economía. Pero las condiciones positivas que en general suelen asociarse con la producción maquiladora enfrentan también las repercusiones adversas de la caída de la demanda externa y se aprecian mayores condiciones de competencia de otros mercados en su capacidad de atraer nuevas inversiones, como ocurre con las plantas que operan con mayor tecnología y que corresponden a las nuevas generaciones de maquiladoras. También el costo salarial tiende a constituirse en una desventaja por los efectos de la apreciación cambiaria y el hecho que otros países ofrecen condiciones laborales y salariales que pueden ser más convenientes.**

#### **Cuadro No. XI-6**

#### **NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS Y EMPEADOS**

#### **LA INDUSTRIA MAQUILADORA**

<b>Año</b>	<b>Establecimientos</b>	<b>Personal ocupado</b>
------------	-------------------------	-------------------------

<b>1985</b>	<b>760</b>	<b>211,968</b>
<b>1990</b>	<b>1703</b>	<b>446,436</b>
<b>1995</b>	<b>2130</b>	<b>648263</b>
<b>1998</b>	<b>2983</b>	<b>1,014,006</b>
<b>2000</b>	<b>3590</b>	<b>1,285007</b>
<b>2001</b>	<b>3684</b>	<b>1,201575</b>

**Fuente: INEGI**

6.- El patrón de crecimiento económico, por su desempeño sectorial y las modalidades del empleo que genera, tiene un referente espacial en cuanto a la localización territorial de las actividades productivas. En este caso la atención se concentra en la producción manufacturera y en las principales ramas de actividad que la componen, así como en la ubicación de las mismas a una escala regional referida a las entidades federativas.

La base geográfica del desenvolvimiento de la producción manufacturera no es solo un asunto de tipo accesorio en la consideración del proceso de desenvolvimiento de la economía y de su repercusión sobre el empleo de la fuerza de trabajo, sino que corresponde a una parte central del análisis de las condiciones del desenvolvimiento de las actividades industriales y de su articulación territorial. La dimensión referida al territorio puede ser considerada como uno de los factores que determinan el nivel de la actividad productiva, las condiciones de la productividad y, también, la eficiencia general del sistema económico. Este último aspecto, que podría concebirse como la eficiencia sistémica de la economía mexicana, tiene que ser atendida de manera más explícita en todos los campos de la política económica, en especial por la manera en que repercute en la asignación de los recursos y en el proceso de formación de los precios, mismo que es el sustento de una competitividad y una estabilidad duraderas en el proceso de crecimiento, del empleo de la distribución del ingreso.

La naturaleza y la rapidez del proceso de apertura de la economía, especialmente a partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, así como la desreglamentación de los mercados y la expansión de las actividades productivas de exportación, han alterado de manera significativa la estructura espacial de la economía. La

ubicación geográfica de las empresas y los desplazamientos de la población han repercutido de modo apreciable en la distribución territorial de la actividad económica, en la conformación urbana, particularmente en las ciudades medias y, por lo tanto, en la dinámica y composición del empleo.

En el marco que ha ido conformando la creciente apertura y las modalidades de la integración sectorial con el mercado estadounidense, la nueva especialización productiva se ha inclinado crecientemente hacia el sector de las manufacturas y a la exportación. Estos procesos muestran de manera clara que ha ocurrido un corrimiento de la dinámica de la actividad productiva desde los estados del centro y el sur del país hacia los del norte. La cuestión se asocia con el debilitamiento del peso productivo y comercial de la industria petrolera y con la menor representatividad del sector agropecuario en el producto total, así como, aunque quizá en menor medida, a procesos de descentralización de ciertas actividades productivas que ha ido modificando la configuración de la economía del Distrito federal y de la zona metropolitana. La misma política económica aplicada para promover el cambio estructural y el ajuste macroeconómico ha tenido un efecto en dicho corrimiento territorial de la producción y en las forma de la fortaleza y vulnerabilidad relativas de las condiciones económicas a una escala espacial.

Las políticas de índole territorial no tienen un lugar específico en las reformas económicas que se han aplicado en las dos últimas décadas y la políticas monetaria y fiscal han tenido un efecto diferenciado en la dinámica de la actividad productiva en términos geográficos. Una política territorial abarca las acciones gubernamentales mediante las que se promueve el crecimiento en las distintas regiones del país y se enfoca a la disminución de las disparidades geográficas como base del proceso de generación y distribución del producto. Esta circunstancia tiene que ver cuando menos con dos aspectos. El primero remite a la delimitación más consistente de las regiones en términos económicos y que, no tienen por qué coincidir con los límites políticos de los estados. En términos de la actividad productiva los espacios económicos tienen que ver con la conformación de la base tecnológica, las ventajas derivadas de la escala y la aglomeración y con el flujo de transacciones que se realizan. Así, las regiones tienen una cierta funcionalidad productiva y social que no debe perderse de vista y que, cuando se considera la serie de relaciones entre las actividades que conforman la producción manufacturera puede incluso tener un carácter



discontinuo en un sentido estrictamente espacial, piénsese, por ejemplo, en la operación de cadenas productivas con distintas modalidades de localización física de las plantas. Un segundo aspecto de la territorialidad se vincula con los agentes económicos que participan de las actividades productivas, de manera que la promoción de las pequeñas y medianas empresas, del empleo, del uso de los recursos naturales y del financiamiento no está desligada de la especificidad geográfica de las condiciones de la producción.

Si se añade de modo explícito la cuestión de dónde se produce a las tradicionales preocupaciones del análisis económico de qué, cómo y cuánto producir, se aprecia de modo más claro la relevancia de la consideración espacial. Visto de un modo práctico que se asocia con la dinámica de la producción y del empleo en el terreno de las manufacturas, se advierte que las decisiones de inversión basadas en la rentabilidad toman en cuenta la localización como factor de los rendimientos esperados. En la situación actual de una amplia apertura comercial y financiera, una parte significativa de esas consideraciones relativas al lugar en que se ubican las inversiones se asocian con las corrientes de los intercambios debido a la preponderancia de las exportaciones. Ello se suma a las decisiones más convencionales de inversión sobre la base del tamaño del mercado interno, especialmente en el caso de la inversión extranjera directa. La integración económica de México en el mercado de Norteamérica tiene, entonces, un impacto considerable sobre las formas del despliegue productivo y del empleo en el territorio nacional. Las distintas partes del territorio, que en este texto se asimilan con los límites de las entidades federativas se pueden apreciar como poseedoras de un cierto capital espacial que debe relacionarse con el patrón actual de crecimiento y especialización productiva como una aproximación al análisis de la dinámica de la economía.

7.- La expansión productiva manufacturera está ligada con el establecimiento de plantas fabriles, incluyendo las maquiladoras, con una concentración apreciable en los estados del norte del país, principalmente los que tienen frontera con Estados Unidos, aunque no de manera única. Esta condición está vinculada con las corrientes de inversión y de exportaciones que operan en torno a los esquemas de comercio intrafirma, como ocurre en la industria automotriz y la electrónica y que han configurado una nueva especialización industrial en México. Con ello se han asentado las ventajas adquiridas que se generan por

los recursos factoriales y de localización que han ido adquiriendo y reforzando esas entidades con el nuevo patrón de crecimiento de la economía.

El cuadro siguiente muestra la participación del producto de las manufacturas en cada uno de los estados del país con respecto al producto interno bruto nacional y al valor agregado que se genera en los mismos estados. Esta información es indicativa de los desplazamientos de tipo geográfico que se han dado recientemente en cuanto a la estructura productiva, especialmente, en ese sector de la actividad económica.

Se puede apreciar que en el periodo de las últimas dos décadas, estados como Aguascalientes, Baja California, Chihuahua, Coahuila, Querétaro, San Luis Potosí, Sonora y Tamaulipas han aumentado su participación en el valor agregado manufacturero como proporción del PIB nacional e, igualmente, se puede notar cómo ese sector se ha vuelto más preponderante en el conjunto de la actividad económica estatal. Estos desplazamientos de índole sectorial y territorial tienen que ser considerados de modo explícito en la definición de la política económica, en particular aquella que se aplica en el sector industrial, por la contribución que hace al crecimiento del PIB, por la participación que tiene la actividad exportadora que caracteriza esta configuración productiva y por su repercusión en la creación de empleos. Esto significa, también, una visión del desempeño industrial en cuanto a su capacidad para sustituir importaciones en el marco de una economía abierta que impone condiciones de tipo específico a la competitividad de las empresas y a la capacitación de la mano de obra. El capital territorial al que se hizo referencia más arriba y que aquí se toma en una dimensión estatal, es un elemento central de una estrategia económica que articule de manera más productiva los distintos componentes de la producción y, en el caso que nos ocupa, a la fuerza de trabajo.

#### **Cuadro No. XI-7**

#### **PARTICIPACIÓN ESTATAL EN EL PRODUCTO MANUFACTURERO**

	VAB de la manufactura en el PIB nacional			VAB de la manufactura en el PIB estatal		
	1970-1980	1981-1990	1991-2000	1970-1980	1981-1990	1991-2000
AGUASCALIENTES	0.07	0.16	0.27	11.70	20.98	26.24

BAJA CALIFORNIA	0.37	0.36	0.58	14.61	13.62	19.59
BAJA CALIFORNIA SUR	0.03	0.03	0.02	7.45	6.88	3.64
CAMPECHE	0.05	0.03	0.02	11.49	4.44	1.65
CHIAPAS	0.15	0.13	0.09	10.27	6.22	4.99
CHIHUAHUA	0.38	0.52	0.87	12.51	16.49	21.33
COAHUILA	0.58	0.65	1.01	21.37	24.05	33.00
COLIMA	0.04	0.03	0.03	8.76	4.90	4.71
DISTRITO FEDERAL	6.54	4.76	4.19	22.91	18.90	18.11
DURANGO	0.19	0.25	0.25	15.08	18.68	19.05
GUANAJUATO	0.48	0.54	0.65	15.29	16.85	19.58
GUERRERO	0.11	0.08	0.08	5.72	3.92	4.69
HIDALGO	0.38	0.36	0.38	27.11	23.16	25.55
JALISCO	1.44	1.32	1.40	20.60	19.76	21.59
MEXICO	3.47	3.39	3.48	36.39	31.52	32.93
MICHOACAN	0.26	0.24	0.30	10.39	9.71	12.49
MORELOS	0.21	0.23	0.29	18.79	18.60	20.74
NAYARIT	0.18	0.09	0.06	19.98	12.50	9.80
NUEVO LEON	2.01	1.75	1.76	33.16	28.63	26.93
OAXACA	0.18	0.16	0.21	11.66	9.46	13.00
PUEBLA	0.68	0.59	0.76	21.30	18.47	23.13
QUERETARO	0.23	0.38	0.49	26.60	32.57	31.50
QUINTANA ROO	0.01	0.02	0.04	3.70	3.44	2.94
SAN LUIS POTOSI	0.25	0.35	0.44	16.79	21.02	25.02
SINALOA	0.26	0.18	0.16	10.65	8.06	7.34
SONORA	0.25	0.29	0.47	9.32	11.44	17.37
TABASCO	0.09	0.08	0.07	8.24	5.90	5.71
TAMAULIPAS	0.31	0.32	0.59	10.21	11.24	20.12
TLAXCALA	0.09	0.14	0.15	20.69	23.74	27.99
VERACRUZ	0.89	0.83	0.84	15.76	15.45	18.46
YUCATAN	0.20	0.16	0.17	16.29	13.20	13.22

ZACATECAS	0.05	0.04	0.04	5.51	3.89	5.04
-----------	------	------	------	------	------	------

Fuente: INEGI.

Los desplazamientos geográficos que se advierten en la producción manufacturera ofrecen una aproximación para caracterizar la base regional del desenvolvimiento industrial reciente de México. En el periodo de 1995 – 2000, y únicamente de manera ilustrativa, las seis entidades fronterizas con Estados Unidos tuvieron tasas de crecimiento promedio del PIB francamente por encima del promedio nacional y, también, mayores tasas de incremento del producto por habitante. Su participación conjunta en el PIB nacional fue 22.6% mientras que representaron 17% de la población del país, y su dinamismo se aprecia en el hecho que contribuyeron con 27% del crecimiento del producto total que en promedio en ese lapso fue 3.6 por ciento. En contraste, si se toma como referencia y, una vez más sólo de modo ilustrativo, los estados del sureste: Guerrero, Oaxaca, Chiapas, Quintana Roo, Yucatán, Campeche y Tabasco, tuvieron tasas de crecimiento menores al promedio nacional (excepto Yucatán que se ubicó en ese rango); registraron un menor aumento del ingreso promedio por habitante, concentraron casi 16% de la población; su participación conjunta promedio en el PIB fue de 10% y contribuyeron con solo 6.2% al crecimiento total del producto.

Los datos a escala regional sobre el desenvolvimiento general de la economía y en particular sobre la evolución del producto manufacturero permiten apreciar que hay diversos elementos de desigualdad y de polarización territorial en el país. Por ello se insiste en que la consideración de la dinámica espacial del crecimiento debe ser hecha de manera explícita y no tomarla como un efecto de naturaleza residual de las políticas económicas de ajuste y estabilización y de aquellas dirigidas al fomento sectorial. La gestión espacial de la economía mexicana es un factor central en la cohesión territorial de la Nación y, también, del replanteamiento de la eficiencia del sistema económico que es la base de un crecimiento sostenible y de la capacidad de mejorar las condiciones de bienestar en las que el empleo y la generación de ingresos es un ingrediente básico.

**8.-** Al despliegue de carácter regional que se aprecia en los años recientes en la producción manufacturera corresponde una redistribución del empleo a escala estatal. Este proceso de

recomposición sectorregional del empleo tiene una dinámica propia, asociada con las fluctuaciones de las actividades que comprende ese sector y que se vinculan de modo cercano con el patrón de crecimiento económico articulado con las exportaciones y que hemos tomado como referencia en este texto.

En cuanto al empleo que se genera en el país se puede hacer aquí una pequeña digresión para considerar la siguiente situación con respecto a los puestos de trabajo que se registran en el IMSS. Si se toma como base la entrada al mercado de trabajo de 1.1 millones de personas al año -cifra que está dentro del rango de las estimaciones que hacen distintas entidades públicas y privadas-, y se parte del año de 1994, se tiene que para el año 2001 el número total de ingresos a dicho mercado es del orden de 8.8 millones. Sin embargo los registros del IMSS muestran que en cada uno de esos años se ha incurrido en un déficit de puestos de trabajo que se han ido acumulando en el periodo señalado, tal y como se muestra en la siguiente gráfica. Entre los años arriba indicados se crearon 3.6 millones de empleos, lo que significa que se acumuló un déficit de 5.2 millones de plazas y si se agrega la estimación de un nuevo déficit en 2002 de alrededor de 900 empleos el total acumulado llegaría 6 millones. Estos saldos de la creación de empleo se presentan en la gráfica siguiente.

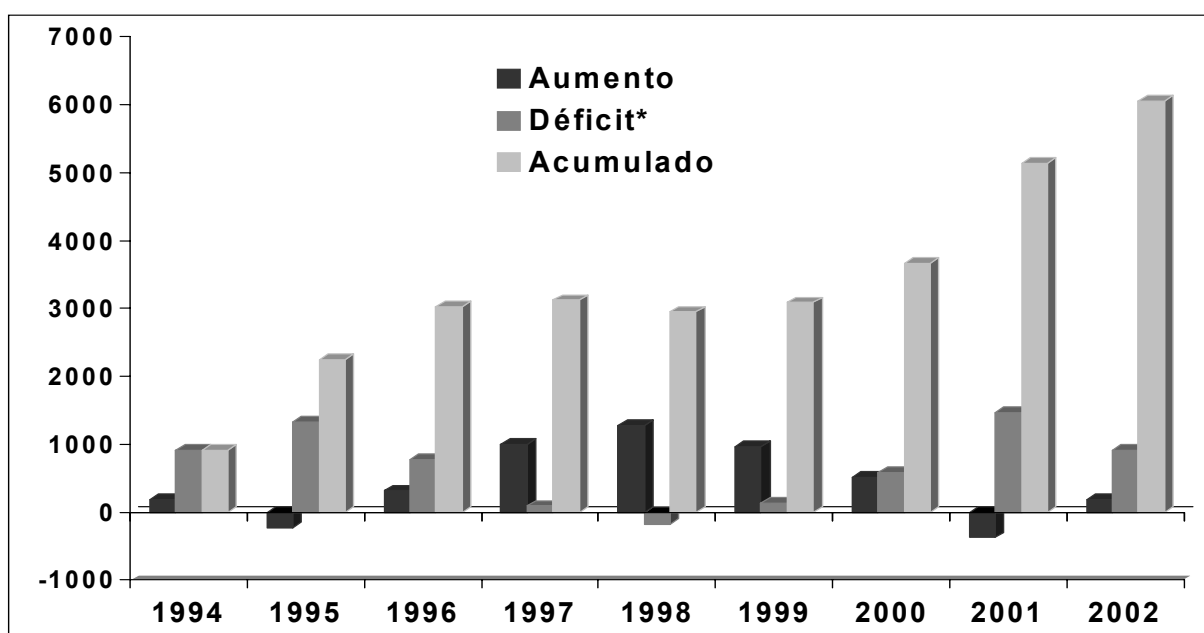
### **Grafica XI-1**

#### **EMPLEO FORMAL DEL SECTOR PRIVADO**

#### **REGISTROS DEL IMSS**

#### **Aumento efectivo, déficit anual y acumulado**

(miles de personas)



Fuente: IMSS y estimaciones para 2002 de SIREM, Modelo Económico Regional.

Esta cifra no es necesariamente representativa del desempleo o de la desocupación en la economía mexicana puesto que existe un alto grado de informalidad que representa una forma de ocupación que en muchos casos puede tener los rasgos de ingreso y permanencia en el trabajo equiparables con lo que se considera el mercado formal. En todo caso las cifras de empleo registrado en el IMSS son un punto de referencia con respecto al modo de funcionamiento del mercado laboral e, igualmente, son indicativas de la forma de operación de esa institución en cuanto a su capacidad de registrar a los trabajadores y hacer cumplir los derechos laborales y, por otro lado, en cuanto a los recursos financieros y materiales para prestar los servicios a los derechohabientes. Esta es una forma en que se vinculan varios procesos: el crecimiento económico, la creación de empleos, la gestión fiscal del Estado y el diseño y la aplicación de la política social.

El cuadro que sigue muestra el registro de personas empleadas del IMSS que conforme a su clasificación se encuentran en el rubro de la industria de transformación. Se presentan los años de 1994 a 1996 y de 2000 a 2002 (este último es una estimación) para dar cuenta de los efectos de la crisis económica del primer periodo y del fuerte efecto adverso que tuvo en el empleo la desaceleración de la actividad productiva de 2001. En

términos totales se registraron entre 2.8 y 4.4 millones de empleos en los años de menor y de mayor dinamismo de la economía en ese lapso. Es apreciable el aumento porcentual del empleo industrial en los años referidos en varias entidades federativas y de ahí la mayor participación de los mismos en el total de ese segmento del empleo. Eso pone una vez más en evidencia los cambios en el despliegue sectorregional del empleo en el país en los años recientes.

### **Cuadro No. XI-8**

#### **EMPLEADOS REGISTRADOS EN EL IMSS**

#### **INDUSTRIAS DE TRANSFORMACIÓN**

(miles de personas)

	AÑO					
	1994	1995	1996	2000	2001	2002*
NACIONAL	2943	2871	3071	4399	3922	3993
Aguascalientes	44	45	50	81	71	73
Baja California	152	171	201	326	269	273
Baja California Sur	5	5	6	9	8	9
Campeche	6	5	6	11	14	14
Coahuila	136	142	155	248	215	218
Colima	6	6	6	8	8	8
Chiapas	11	10	10	14	15	16
Chihuahua	241	268	285	418	339	343
Distrito Federal	501	445	438	490	455	465
Durango	46	49	56	81	63	64
Guanajuato	128	121	138	219	207	209
Guerrero	12	12	12	15	14	14
Hidalgo	42	39	44	66	64	65
Jalisco	218	204	220	341	308	309
México	408	371	393	505	467	472
Michoacán	37	36	38	53	50	51
Morelos	35	31	32	43	37	39

Nayarit	7	7	7	11	10	10
Nuevo León	250	241	263	377	344	353
Oaxaca	15	14	15	20	17	18
Puebla	115	110	120	201	170	173
Querétaro	60	58	64	99	90	92
Quintana Roo	7	7	8	12	10	12
San Luis Potosí	62	60	64	84	80	82
Sinaloa	32	31	32	46	46	47
Sonora	78	82	91	137	110	116
Tabasco	10	9	9	12	12	13
Tamaulipas	139	148	156	237	210	213
Tlaxcala	29	29	34	54	49	51
Veracruz	69	67	70	91	86	85
Yucatán	34	33	35	71	64	66
Zacatecas	10	12	13	22	21	21

Fuente: IMSS y estimación para 2002 de SIREM, Modelo Económico Regional

Otra fuente de empleo relevante en el sector manufacturero es el de la industria maquiladora que, como puede apreciarse en el cuadro siguiente, ha ido acrecentando su participación hasta representar 30% del total. En este caso se observa que la maquiladora usa en mayor proporción la mano de obra no calificada, aunque el empleo calificado, administrativo y técnico ha incrementado su participación en la última década. Del total del empleo, en promedio un 7% corresponde a puestos administrativos, 11.5% a técnicos en producción y la proporción restante, más de 80% a los obreros de los cuales más de la mitad son mujeres.



**EMPLEO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA  
Y MAQUILADORA (PERSONAS)**

Año	Manufacturas	Maquiladoras	Part. %
1985	2386744	211968	8.9
1990	3020731	446436	14.8
1993	2966754	542074	18.3
1994	2943407	583044	19.8
1995	2870908	648263	22.6
1996	3071422	753708	24.5
1997	3467304	898786	25.9
1998	3885677	1014006	26.1
1999	4242825	1143240	26.9
2000	4398870	1285007	29.2
2001	3922323	1201575	30.6

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI y el IMSS

**Cuadro 9**

Esta información se complementa con la distribución geográfica de las empresas maquiladoras en las entidades federativas, con lo que se obtiene una aproximación de tipo sectorregional. En este caso se puede notar cómo se distribuye entre los estados el valor agregado bruto total de la maquiladora y el porcentaje que dicha actividad tiene en el producto manufacturero de cada entidad y, como se ve en cuadro siguiente hay estados en que esta industria tiene un lugar sobresaliente. La maquila desempeña un papel muy relevante en la dinámica del crecimiento económico de varios estados, lo que puede apreciarse en el hecho que la tasa de crecimiento del PIB en Baja California sea del doble con maquila que sin ella o en Chihuahua 40%, mientras que a escala nacional la diferencia sea de 11 por ciento. Si se considera de modo particular al sector de la industria manufacturera las variaciones son aun mayores y, así, por ejemplo, en Chihuahua la diferencia es 54%, y en el conjunto del país alrededor de 25 por ciento.

Cuadro No. X-9

**CONCENTRACIÓN GEOGRÁFICA  
DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA (1998-2001)**

Estados	% valor agregado total	% del VA de maquila en la manufactura estatal
Chihuahua	25.0	71.3
Baja California	21.7	75.2
Tamaulipas	13.7	54.2
Coahuila	6.9	17.0
Sonora	6.6	37.2
Nuevo León	6.0	8.4
Jalisco	5.4	10.6
México	2.3	1.8
Puebla	2.3	6.2
Aguascalientes	1.7	13.4
San Luis Potosí	1.5	10.7
Yucatán	1.5	19.6
Durango	1.3	14.5
Guanajuato	1.2	4.8
Distrito Federal	0.7	0.4
Zacatecas	0.2	13.9
Baja California Sur	0.1	10.8
Sinaloa	0.1	1.2
Otras Entidades	1.8	0.2
Nacional	100.0	12.6

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI y SIREM

9.- El sector de la industria manufacturera se ha ido conformando como el más dinámico de la producción y tiene, además, un papel relevante en la economía por su vinculación con las exportaciones. Con ello se integra al circuito de las divisas que, cuando menos en los últimos años, ha logrado junto con los fuertes flujos de inversión extranjera directa aliviar la tradicional restricción externa al crecimiento. En el periodo posterior a la crisis de 1995 no ha sido la falta de dólares la que provoca las fluctuaciones del ritmo de crecimiento del PIB, mientras que el banco central ha ido alcanzando las metas fijadas de reducción del ritmo de crecimiento de los precios y el tipo de cambio responde a las condiciones de la paridad flexible. Hoy es la estrecha relación del ciclo económico mexicano con el de Estados Unidos el que define las tasas de la expansión productiva. Con ello no se sostiene que se haya acabado la presión de la carencia de divisas en el patrón de funcionamiento de la economía, sino que se ha provocado un reacomodo de la gestión monetaria y fiscal que hace más operativo el modo de funcionamiento observado en este periodo. Por otra parte, se advierte que la medida convencional del PIB expresa hoy una dicotomía clara entre el sector productivo que exporta (de manera directa e indirecta y el que no exporta). Es, así, posible registrar altas tasas de crecimiento total, ligadas a las exportaciones manufactureras en tanto que la economía mantiene una serie de anomalías en su operación como son: la muy poca dinámica del mercado interno, la carencia prácticamente total de créditos a la producción, las condiciones desiguales de la productividad en los sectores de la economía y la insuficiencia en la creación de empleos que generen alto valor agregado y suficientes remuneraciones para los trabajadores, además, de estar insertos en esquemas de seguridad social. Los cambios estructurales que se están dando en la economía de modo rápido son un elemento central del análisis de las condiciones del empleo que en estas notas se han tratado en el caso de la producción manufacturera.

---

#### REFERENCIAS.

Bendesky, León; Parral: comunidad y desarrollo, Universidad Autónoma de Chihuahua, Textos Universitarios, Chihuahua, 2001.

Bendesky, L; Godínez, V y Mendoza, M.A.; La industria maquiladora, una visión regional, Trayectorias, No. 7/8, UANL, septiembre 2001 – abril 2002.

Godínez Víctor; La economía de las regiones y el cambio estructural, en Fernando Clavijo (comp.), Reformas Económicas en México 1982-1999, Lecturas No. 92, FCE, México, 2000.

Julio López; El empleo durante las reformas económicas, en Fernando Clavijo (comp), op.cit.

Luis Quintana R; El mercado regional de trabajo en el cinturón industrial del Valle de México, El Cotidiano, UAM-I, septiembre – octubre, 2000.

OECD, Territorial Outlook, Paris, edición 2001.

## Capítulo XII: Las dimensiones del trabajo en la industria maquiladora de exportación en México

Jorge Carrillo \*

María Eugenia de la O \*\*

### Introducción

La industria maquiladora de exportación (IME) en México ha atravesado por importantes cambios en un largo período histórico de casi cuarenta años. Algunos de los más relevantes han tenido lugar en el ámbito del trabajo y en la expansión territorial a lo largo del país, propiciando ciertos patrones de disparidad ocupacional y regional.

Este panorama se torna aún más complejo bajo el actual declive de la actividad maquiladora debido al impacto de la desaceleración económica mundial y a un entorno poco competitivo para estas empresas en México, a raíz de la incertidumbre fiscal que enfrentan, de una mayor burocracia y de la continua pérdida de ventajas competitivas frente a regiones de mayor atracción de costos, como Centroamérica y Asia.

Por su magnitud, se podría decir que la crisis actual es la más aguda por la que ha atravesado la IME en México. De tal forma que de diciembre del 2000 a diciembre del 2001 se habían perdido más de 226 mil plazas y cerrado 253 establecimientos (INEGI, 2002). En este contexto, el actual reto de esta industria es lograr diversificar sus ventajas competitivas sin deteriorar las condiciones de empleo y laborales, aunque en un contexto de exacerbada presión por reducir los costos de operación (Carrillo, 2002).

Este panorama permite entender porqué el centro de debate sobre la actividad maquiladora ha radicado en gran medida en el escaso vínculo entre competitividad lograda

---

\* Jorge Carrillo es Doctor en Sociología y director del Departamento de Estudios Sociales de El Colegio de la Frontera Norte; es miembro del Sistema Nacional de Investigadores Nivel 2, de la Academia Mexicana de Ciencias y del Comité de Evaluación de Ciencias Sociales del CONACYT. Recibe correspondencia en la dirección electrónica [carrillo@colef.mx](mailto:carrillo@colef.mx) Los autores desea agradecer los comentarios y críticas de Enrique de la Garza y Eduardo Zepeda los cuales permitieron mejorar sustantivamente este capítulo

\*\* María Eugenia de la O Martínez es Doctora en Sociología, profesora-investigadora en el Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS) en la unidad Occidente. Recibe correspondencia en la dirección electrónica [mdelao@megared.net.mx](mailto:mdelao@megared.net.mx)

y calidad del empleo generada. El incremento de la competitividad y la productividad no ha estado necesariamente acompañado de más y mejores empleos.

En el presente capítulo analiza los principales cambios por los que ha atravesado la IME y sus consecuencias en las condiciones de empleo, salariales y laborales. Para ello se analiza la expansión territorial de la maquila desde una perspectiva histórica, en la que se identifican tres regiones marcadas por la presencia de esta actividad: la región fronteriza de tradición maquiladora; la región noroeste, norte y noreste en expansión maquiladora; y la región centro-norte, occidente y sur, bajo un patrón emergente.

En cada una de las regiones se manifiesta una distinta composición de fuerza de trabajo, salarial y organizativa, por ello, en la primera parte del capítulo se analizan las tres regiones maquiladoras y su vínculo respecto a la composición de la mano de obra por sectores productivos, categorías ocupacionales y género. En la segunda parte del trabajo se examina la composición salarial por sectores y localidades, de acuerdo a la información disponible. Finalmente, en la tercera parte, se estudia el patrón de expansión territorial de la maquila y su relación con los sindicatos y las organizaciones no gubernamentales.

### 1. La composición de fuerza de trabajo<sup>1</sup>

Las primeras inversiones bajo la forma de maquiladoras para la exportación llegaron a la frontera norte de México a partir de 1966<sup>2</sup>. Lo que marcó la constitución de la primera región maquiladora en el país, a pesar de la inestabilidad que esta nueva inversión enfrentó debido al impacto de la recesión económica de EE.UU. (1975-1976) y a la incertidumbre que generó la devaluación del peso mexicano en 1982.

Este proceso se dió en un contexto económico regional de declive de las principales actividades económicas, como ocurría con la crisis algodonera en Matamoros y en los Valles de Mexicali y Juárez, con la naciente industria de alimentos en Nogales y con las fluctuantes actividades comerciales y de servicio en Tijuana durante la década de los sesenta.

Estas condiciones favorecieron la concentración de maquiladoras y posterior desarrollo de un patrón polarizado de este tipo de actividades en las principales ciudades de

---

<sup>1</sup> Para una versión más amplia de este tema véase De la O, 2001.

la frontera. Por un lado, con las maquiladoras que fueron pioneras, y de las cuáles, un número importante logró vincularse con los principales centros y cadenas globales de producción, especialmente los orientados a la electrónica y a las autopartes (Cuadro 1). En este polo destacan los casos de Ciudad Juárez, Matamoros, Tijuana y Mexicali. Por otro lado, están aquellas maquiladoras que no lograron mejorar sus prerrogativas de consolidación y desarrollo como en el caso de Nogales.

Para fines de la década de los ochenta era evidente el proceso de concentración territorial de la maquila en la frontera norte pero también la expansión de ésta hacia ciudades no fronterizas del Noroeste, Norte y Noreste de México. En éstas, predominaba el declive de actividades tradicionales como el cultivo del algodón así como el cierre de importantes empresas paraestatales relacionadas con la extracción de gas, siderurgia y actividades mineras, especialment en la llamada Cuenca Carbonífera del Norte y en el Noreste de México.

De esta forma se configuró una gran región en expansión de actividades maquiladoras, cuya característica fue establecer un patrón de crecimiento vinculado a sectores como el de autopartes y la electrónica. Lo que promovió nuevas inversiones y reactivó antiguos asentamientos maquiladores, además de aprovechar la estratégica articulación con corredores y subsistemas industriales de la región y del sur de Texas. Ejemplos de este patrón expansivo son las ciudades de Piedras Negras, Hermosillo, Ciudad Acuña y Reynosa.

Para la década del noventa, la presencia de maquiladoras en ciudades medias y localidades rurales del Centro-Norte, Occidente y Sur del país era evidente. Presentando un patrón emergente maquilador áreas en franco declive de sus sectores tradicionales como la manufactura de cuero, calzado, confección y vestido, así como la agricultura. Lo que explica que la presencia de las maquiladoras en esta región se tornara en una estrategia de reactivación del empleo para muchos de los gobiernos locales.

De esta forma, un importante número de maquiladoras se vinculó con actividades de la confección y del vestido (80%) así como electrónicas, con un total de trabajadores en estas partes del país de 59,597 (UNIFEM, 1999). Esta tendencia es especialmente clara a

---

<sup>2</sup> Las primeras maquiladoras se establecieron bajo el sistema de zona libre y franjas fronterizas en las ciudades de Tijuana, Ciudad Juárez, Matamoros, Mexicali y Nogales, en las que regían programas de desarrollo industrial fronterizo y regímenes arancelarios y fiscales especiales.

partir de 1995, aunque con un patrón de distribución sectorial heterogéneo con respecto al especializado de las ciudades fronterizas (Cuadro 1). Estados como Durango, Guanajuato, Aguascalientes, Jalisco, Puebla y Yucatán, se tornaron en puntos importantes de destino maquilador conformando una tercera región de la maquila en México.

La presente década marcó una etapa de incertidumbre para el sector maquilador debido a la eliminación gradual de las protecciones arancelarias que establece el TLCAN contra las importaciones del extranjero, y al impacto de la recesión de Estados Unidos a México. Uno de los resultados más tangibles ha sido en la pérdida de empleos, que según cálculos para enero del 2002, se registró una baja de -23.1% en Baja California, -16.9% en Chihuahua y -10.6 en Tamaulipas respecto al año anterior. Especialmente en Baja California este comportamiento se debió a la cancelación de programas de maquila en actividades de la confección (INEGI, 2002).

#### 1.1. Los sectores y las categorías de ocupación.

La expansión de actividades maquiladoras hacia diferentes regiones de México no sería comprensible sin considerar su vínculo con el suministro del trabajo. La expresión más clara de dicho vínculo se observa en los patrones de polarización de la mano de obra por sectores de ocupación, categorías, género y salarios que se han ido conformando a partir de la presencia de la maquila.

En la primera región se tendió a la especialización en productos electrónicos y de autopartes, en tanto en la segunda y sobre todo en la tercera, a la especializa en actividades de la confección y del vestido. Aunque cabe señalar el caso de Guadalajara como un destino de interés para la producción de electrónica para las telecomunicaciones.

Específicamente en los municipios no fronterizos, la industria maquiladora de la confección tuvo un crecimiento explosivo al pasar de 23 establecimientos en 1980, a 27 en 1985 y a 783 en el 2000. En términos absolutos, el mayor crecimiento de este sector se da en los noventa, al instalarse más del 80% de las plantas existentes en las regiones no fronterizas. De tal forma que las plantas del vestido ahí instaladas representaron más del doble de las localizadas en municipios fronterizos para 1995 (Cuadro XII-1).

En términos del empleo generado en los municipios no fronterizos, la especialización en la confección es más evidente al iniciar con al menos tres mil obreros en



el sector durante 1980. Veinte años después sumarían casi 200 mil, aunque el mayor incremento absoluto se dio en los años noventa, al aumentar el empleo en términos netos en casi 180 mil obreros (Cuadro XII-1). Con lo que aproximadamente el 90% del personal actualmente ocupado en la maquila de ropa en municipios no fronterizos se incorporó en dicho periodo.

En suma, el 84% del personal ocupado de la maquila de prendas de vestir se localiza en municipios no fronterizos, en cambio en los fronterizos predominan las plantas de autopartes (71%) y las dedicadas a la electrónica (78%), representando cerca del 77% del empleo total (Cuadro XII-1). Con lo que el empleo en la actividad de la ropa en los municipios no fronterizos supera en más de 4 veces al personal ocupado en la de autopartes y en casi 2.5 veces el empleo en la electrónica.

Esta peculiar especialización en las regiones maquiladoras se refleja en distintos perfiles de ocupación. En el caso de la región fronteriza durante los años setenta predominó una estructura heterogénea, que se expresó en un reducido número de técnicos por cada 100 obreros empleados en esta industria. Por ejemplo, en municipios como Ciudad Juárez y Piedras Negras sólo había de 8 a 9 técnicos por cada 100 obreros ocupados, en tanto en Nogales y Tijuana, esta situación cambia relativamente con 13 y 10 técnicos por cada 100 obreros ocupados respectivamente en 1975 (Cuadro XII-2).

En la mitad de los años ochenta se observó el incremento del peso relativo de los técnicos. Destacan los casos de Ciudad Juárez y Nogales, quienes sustentan los niveles más altos de empleo para estos perfiles, tan sólo en Juárez se llegó a emplear 16 técnicos por cada 100 obreros en 1985, prácticamente el doble de la relación que prevalecía 10 años antes (Cuadro XII-2). Este cambio en la composición técnica del personal ocupado se observó en casi todos los municipios de la frontera, como resultado de una mayor especialización productiva, principalmente en los sectores de autopartes y de la electrónica, que junto con las nuevas modalidades en la organización de la producción, se reflejó en una mayor demanda de personal especializado.

En los noventa la tendencia es hacia una relativa homogeneidad entre los distintos municipios de la región fronteriza de tradición maquiladora, al mantener un nivel de 15 técnicos por cada 100 obreros (Cuadro XII-2). Este panorama dista de la heterogeneidad que prevalecía 20 años antes en la misma región respecto a este tipo de perfil ocupacional.

En el caso de la región noroeste, norte y noreste de expansión maquiladora durante los años setenta, se dio una alta heterogeneidad en los niveles de técnicos contratados. Mientras en Ciudad Acuña se daba una alta participación del personal técnico con casi 17 técnicos por cada 100 obreros, en Reynosa esta relación era sólo de 8 técnicos por cada 100 obreros. En la mitad de la década de los ochenta este panorama prácticamente se invierte para estabilizarse en los noventa bajo una estructura más homogénea y con niveles relativamente altos de técnicos, aproximadamente de 16 técnicos por cada 100 obreros en promedio para toda esta región (Cuadro XII-2). Esta tendencia se asocia con la importancia de la industria automotriz, que ha generado una mayor exigencia de tecnificación en la composición del personal ocupado.

Por último en la región centro-norte, occidente y sur presenta una alta composición de técnicos, como en el caso de Guadalajara, que sustenta una relación de 20 técnicos por cada 100 obreros para el 2000 (Cuadro XII-2). Este comportamiento se asocia con una alta oferta de cuadros calificados debido a la importancia de la ciudad como centro de capacitación técnica y de formación profesional para la región. En contrapartida, en la ciudad de Aguascalientes existe un bajo nivel de requerimiento de personal técnico, a pesar de la tradición industrial textil y del bordado preexistentes en la ciudad.

Se podría decir que en la región emergente maquiladora se observa un fenómeno de trayectorias industriales convergentes, en el que se da cabida a las actividades económicas locales y a los nuevos sectores globales, lo que ha dado como resultado una alta heterogeneidad en cuanto a la composición del personal así como una especialización productiva con fuerte peso en las actividades de la confección y el vestido.

## 1.2. La composición por género

La expansión de la industria maquiladora a través del tiempo parece estar aparejada con la presencia cíclica de la fuerza de trabajo femenina. Un primer ciclo se dio con la feminización de la fuerza de trabajo en las maquiladoras a partir de 1975, al representar casi el 70% de los empleos respecto al total generado por esta industria en el nivel nacional. Su presencia es más clara en el rubro de los trabajadores directos, ya que por cada 100 mujeres obreras había casi 30 obreros varones contratados entre 1975 y 1980 (INEGI, 1997).

Esta relación se reflejó en las principales ciudades de la la región fronteriza de tradición maquiladora en el mismo periodo, como Ciudad Juárez, Matamoros, Tijuana y Mexicali en las que por cada 10 obreras había casi tres varones. Con excepción de Nogales, en la que se registró una alta proporción de obreros hombres, con 7 de éstos por cada 10 obreras (Cuadro 3).

Un segundo ciclo de participación femenina en la maquila se da en la mitad de la década de los ochenta, cuando se estanca su participación en el total de empleos generados por esta industria, al representar el 57%. Este comportamiento fue más intenso a nivel obrero en el total nacional, con una relación de 4 hombres por cada 10 mujeres en 1985 (INEGI, 1997). Tal tendencia se reflejó en las ciudades de Tijuana, Ciudad Juárez, Mexicali, y en menor medida, en Matamoros. Al contrario de lo que se registró en Nogales, con una mayor masculinización de su fuerza de trabajo con casi 9 obreros por cada 10 obreras (Cuadro 3).

Algunas explicaciones sobre este fenómeno se centraron en los efectos de la crisis mexicana de 1982. Cuando el declive de los salarios reales, junto con el cierre de varias empresas paraestatales y privadas en el país propició el despido de numerosos trabajadores. Lo que generó una atractividad relativa para la fuerza de trabajo masculina hacia el mercado de trabajo de las maquiladoras, por ser un sector de fácil acceso.

Estas críticas condiciones en el mercado de trabajo se reflejaron en la frontera, aunque especialmente en las ciudades industriales del Norte y Noreste. En la frontera, se reactivaron ciudades que no había cobrado importancia maquiladora, como Piedras Negras. En tanto en las segundas, las actividades maquiladoras se expandieron conformando una segunda región maquiladora.

Para la década de los noventa, la participación femenina en las maquiladoras en expansión de la región noroeste, norte y noreste presentó un patrón dual. Por un lado, ciudades con relativa experiencia en este sector y reactivadas recientemente como Piedras Negras y Ciudad Acuña, las que mostraron una relación de un varón por cada mujer empleada. En tanto en ciudades con nuevas localizaciones industriales mostraron un patrón más feminizado como Hermosillo y Reynosa, con 3 y 7 obreros varones por cada 10 mujeres respectivamente en 1995 (Cuadro 3).

Otra explicación que se dio a la masculinización de la fuerza de trabajo en las maquiladoras fue el incremento de cambios tecnológicos y organizativos en éstas, lo que

generó la necesidad mano de obra calificada. Especialmente en las autopartes se observó la relación de un varón por cada mujer obrera, conformando un mercado interno de trabajo que benefició a la fuerza de trabajo masculina sobre la femenina. En tanto en los sectores de la electrónica y la del vestido fue de 5 a 6 varones contratados por cada 10 mujeres en 1990 y 1995 (Cuadro 4).

Este comportamiento no fue igual en los municipios no fronterizos, al presentar un patrón feminizado de su fuerza de trabajo, muy similar al observado en la frontera durante la década de los ochenta. Específicamente los sectores de autopartes y la electrónica emplearon 5 y 3 obreros varones respectivamente por cada 10 mujeres en 1990 y 1995, en tanto la industria de la confección dio empleo a un promedio de 3 varones por cada 10 mujeres (Cuadro 4).

Asimismo, los cambios tecnológicos en las maquiladoras aparentemente no abrieron más oportunidades para las mujeres en puestos técnicos. En la región fronteriza se observó una relación de 25 técnicos por cada 10 mujeres en iguales puestos, esta relación es más extrema en la ciudad de Nogales con 30 técnicos por cada 10 mujeres empleadas en dichos puestos. Esta relación disminuye relativamente en la región noroeste, norte y noreste de expansión maquiladora, con menos de 25 técnicos por cada 10 mujeres técnicas en promedio, siendo el caso de mayor masculinización el de Reynosa con 36 técnicos varones por cada 10 mujeres en la misma posición para el año 2000 (INEGI, 2001) .

Un tercer ciclo de nueva feminización del trabajo en los núcleos maquiladores del centro-occidente y sur se observa en los noventa. Ciudades como Guadalajara, Aguascalientes y Mérida presentaron una relación de tres obreros varones por cada 10 mujeres en 1995. Esta situación mantuvo su tendencia cinco años después en la ciudad de Guadalajara y relativamente en Aguascalientes, contrastando Mérida, en la que se logra una relación de 7 obreros varones por cada 10 mujeres (Cuadro 3). En contraste, la oportunidad de ocupar puestos técnicos por mujeres parece ser mayor, por lo menos en las ciudades de Aguascalientes y Mérida, las que presentan una relación de 14 y 10 técnicos varones por cada 10 mujeres en el año 2000 (INEGI, 2001) .

En conjunto, los ciclos de la participación femenina en las maquiladoras inician con una clara feminización de la mano de obra para actividades exportadoras en la región fronteriza. Un segundo ciclo se asocia con la denominada “masculinización” de la fuerza de trabajo, como un fenómeno más intenso en los municipios de la frontera México-Estados

Unidos pero bajo un patrón polarizado en la región noroeste, norte y noreste en expansión maquiladora. Por un lado, con un sector masculinizado de las autopartes, y por otro, un patrón feminizado en la confección y el vestido desde la década de los noventa. Y, finalmente, el ciclo de nueva feminización de la fuerza de trabajo se observa la región centro-norte, occidente y sur, bajo un patrón emergente maquilador, cuyo crecimiento de empleo se orientó hacia las mujeres, especialmente por el sector del vestido. Se podría decir que si bien el empleo en la maquila ha crecido en las últimas décadas, la composición por sexo indica cambios cíclicos desfavorables para las mujeres en estos cuarenta años de maquila en México.

## 2. La cuestión salarial

Los salarios en las maquiladoras son estructuralmente heterogéneos y dependen de diversos factores (Carrillo, 1993). La variabilidad del salario y los factores asociados han llevado a que este asunto sea uno de los más controvertidos sobre la IME, por un lado, se puede identificar un enfoque social, en el que se enfatiza el permanente deterioro del salario y la explotación de los trabajadores (Gambrill, 1980, 1999) y, por otro lado, un enfoque economicista en el que se enfatiza el encarecimiento de la mano de obra debido al pago de prestaciones, bonos, gastos generados por la rotación voluntaria y la capacitación permanente. Asimismo, se señala la convergencia de los salarios pagados en la maquiladora con aquellos en empresas no-maquiladoras en el nivel nacional, e incluso, la existencia de salarios más altos en maquiladoras en comparación con empresas no-maquiladoras en zonas fronterizas (Stoddar, 1990; Gerber, 2000, 2001). Finalmente, se hace referencia a la actual pérdida de competitividad en materia de costos, frente a países emergentes como China.

Destacan seis elementos en la evolución de los salarios en la IME (ver Gráficas XII-1 y 2, y Cuadro XII-5): 1º. Los salarios tienden a aumentar en períodos de crecimiento económico, aunque en forma lenta. 2º El fuerte deterioro salarial en la maquiladora a mediados de los noventa, respondió a la devaluación del peso mexicano (1994-95). 3º. El diferencial entre el crecimiento en la productividad laboral y los salarios se acrecienta en sectores dinámicos, aunque dependiendo del nivel de tecnología. 4º. En industrias intensivas y de trabajo poco calificado, aumentó considerablemente más el salario que la productividad, en este sentido la desaceleración de la economía mundial y, en particular la

de México, se traduce en “una pérdida de competitividad ya que las remuneraciones van por encima de la productividad” (Banamex, 2002:60). 5°. Los salarios promedio guardan un comportamiento distinto por ciudad y por sector, debido fundamentalmente a que los sindicatos están anclados territorialmente, pero los sectores productivos no. Y 6°. El comportamiento salarial depende de la naturaleza interna o externa de las crisis económicas. En una situación de crisis predominantemente interna, como la de 1994-95, la devaluación de la moneda promovió la creación de empleo y el establecimiento de plantas, y los salarios disminuyeron. En una crisis predominantemente externa, como la de E.E.U.U en el 2001, bajaron las exportaciones (3.3%), importaciones (3.5%), la inversión extranjera directa (25%), el número de plantas (7.0%) y el empleo (17.3%), a la par que aumentaron los costos laborales unitarios (8%).

#### El criterio territorial

Las localidades y sus sindicatos son criterios importantes que explican las diferencias salariales en el nivel regional. En la frontera norte las ciudades sindicalizadas del noroeste como Matamoros y Nuevo Laredo son las que han logrado los mejores salarios a lo largo del tiempo, tanto para los obreros como para los técnicos. Aunque Ciudad Juárez es la que mejor paga a sus empleados administrativos, incluyendo a los gerentes. En contraste, Ciudad Acuña y Piedras Negras localizadas en Coahuila y Agua Prieta en Sonora, son las que menos pagan en las diferentes categorías. Se trata de zonas de baja sindicalización, con la excepción de Acuña, y escaso desarrollo tecnológico en sus empresas maquiladoras.

De esta forma, mientras que el salario promedio en dólares para los obreros alcanzó \$2.55 en Matamoros en Agua Prieta fue de \$1.70 en el 2001 (con promedio nacional de \$2.27). La diferencia en los técnicos fue incluso mucho mayor, con \$6.38 contra \$3.89, respectivamente (con promedio nacional de \$10.52). En tanto en los administrativos fue de \$9.88 en Ciudad Juárez y de \$4.59 en Ciudad Acuña.

Por otra parte, si se comparan las remuneraciones pagadas en las ciudades de la frontera con respecto a las pagadas en las ciudades no fronterizas, se observa un patrón de mayores salarios en “la región fronteriza de tradición maquiladora”, con respecto a las otras ciudades. En 1990, se pagaba en esta región \$1.87 dólares por hora para el conjunto de empleados en la maquiladora, en tanto en el resto del país se pagaba \$1.5 dólares. Para el

2001 este patrón se profundizó al pasar de \$3.74 a \$1.68 dólares por hora respectivamente, es decir, de presentar salarios 24% mayores en la frontera con respecto al resto del país en 1990, se pasó a una diferencia de 68% más altos en el 2001.

Dentro de esta primera región, conviene resaltar el caso de las ciudades de Juárez y Tijuana. Juárez mantiene una importante cluster de empresas de la electrónica pero sobre todo de autopartes, con unidades productivas de gran tamaño y transnacionales en su mayoría. Tijuana mantiene una aglomeración de empresas pequeñas y diversificadas, pero que han logrado constituir un cluster de la electrónica a través de firmas asiáticas transnacionales que dirigen la cadena productiva (Carrillo y Hualde, 2002).

Al comparar las tres regiones que hemos definido resulta que los salarios de obreros están asociados a su condición sindical. Por una parte, se encuentra el patrón de ciudades con fuerte presencia sindical y salarios más altos en la “región del noroeste en expansión”, en contraste con el de ciudades con escasa presencia sindical y menores salarios, tanto en la región tradicional maquiladora del noroeste. Pero principalmente en la “región emergente centro-norte, occidente y sur”.

Los salarios de técnicos se distribuyen en tres grupos. El de los mejor pagados en las ciudades sindicalizadas del noreste; el grupo intermedio en ciudades con alta especialización productiva, como Tijuana y Juárez, y el grupo de los peor pagados en ciudades de baja sindicalización y especialización productiva. Cabe señalar el caso de los administrativos, que independientemente de la sindicalización o el grado de especialización productiva, presentan diferencias salariales heterogéneas por ciudad.

El comportamiento de las variables que se muestran en el Cuadro XII-5 permite afirmar que la crisis económica interna ha afectado de manera diferente a las distintas categorías ocupacionales, especialmente el nivel salarial de los menos calificados y en mucho menor medida a los trabajadores más calificados. Es decir, a menor nivel jerárquico en la empresa, mayor es el impacto salarial relativo en períodos de crisis económica interna.

### 3. Organizaciones de representación laboral

Las organizaciones de defensa y de representación de los trabajadores en la industria maquiladora han estado presentes a partir de los años setenta. La gama es amplia y va desde sindicatos corporativos, surgidos bajo la estructura oficial del Estado y distribuidos bajo la

paternidad de las diferentes centrales oficiales como la CTM, CROC y CROM, hasta sindicatos independientes, autónomos, coaliciones de trabajadores y la reciente participación de organizaciones no gubernamentales (ONGs).

Igualmente, el desempeño de los sindicatos ha sido muy heterogéneo. Algunos han centrado su lucha en la estabilidad laboral y en las mejoras salariales, otros en el control de los trabajadores y en mantener una alianza con los empresarios, y otros tantos, en obstaculizar a los movimientos independientes o evitar la intervención de organismos internacionales. Se pueden resumir los rasgos del sindicalismo maquilador en las siguientes cuatro características: Primera, un gran número de maquiladoras en México han estado sindicalizadas, en promedio, un 30% de los trabajadores lo estaba en 1979 y un 52% en 1990 (Carrillo y Hernández, 1985, Carrillo, 1993). Sin embargo, las tasas de adscripción varían sustantivamente de acuerdo a la región. Para 1995 todos los trabajadores directos de las maquiladoras de Piedras Negras, Nuevo Laredo, Reynosa y Matamoros estaban sindicalizados, mientras que sólo un 30% de los trabajadores de Tijuana pertenecían a algún sindicato, 19% en Nogales, 16% en Ciudad Acuña y 13% en Ciudad Juárez. Recientemente se observó que no han habido cambios sustanciales en estos porcentajes y que la tasa nacional de sindicalización en la maquila es de aproximadamente 47%. (Quintero, 1997) Segundo, la práctica y la adscripción sindical está fuertemente asociada con la historia particular de cada región o localidad, así como con la capacidad de negociación de los sindicatos con la presencia de la IME en sus localidades. Tercero, la sindicalización en las maquiladoras puede ser un factor que permite mejoras en las condiciones de trabajo y de empleo, aunque existe una gran complejidad y amplia heterogeneidad de acuerdo a cada localidad y sindicato. De esta forma, en empresas sindicalizadas de Tijuana y Monterrey los salarios son incluso más bajos que en zonas no sindicalizadas, las tasas de sindicalización son bajas y los sindicatos son blancos y de protección. En tanto en Matamoros y Nuevo Laredo, por el contrario, los sindicatos son de corte tradicional, están adscritos a la CTM y han logrado salarios más altos y disminuir la jornada de trabajo (Carrillo y Hualde, 1990). Cuarto, los sindicatos en las maquiladoras tienen un origen distinto: algunos son viejos sindicatos regionales, otros son sindicatos que fueron creados ex-profeso, o reestructurados de acuerdo a los requerimientos de las maquiladoras. La mayoría pertenece a las grandes centrales oficiales, aunque con pautas de conductas bastante diferenciadas, dependiendo



prioritariamente de la fortaleza política de los sindicatos en el nivel federal y estatal y de la trayectoria sindical existente en cada localidad (Quintero y De la O, 1998).

Además de los sindicatos, las ONGs tienen una importante presencia aunque muy limitada. Estas organizaciones han proliferado en fronteras como Tijuana y Juárez desde los años noventa. El caso de Tijuana es un buen ejemplo, ya que para 1999 existían 166 organizaciones, lo que convierte a esta ciudad en la segunda con más ONGs después de la Ciudad de México (Alonso, 2001). Tres ONGs destacan, Factor X, CITAC y CAFOR. Si bien las ONGs se dedican a actividades muy diversas, algunas de ellas están íntimamente asociadas con las maquiladoras. La característica de uso intensivo de mujeres en la IME hace que varias ONGs tengan como objetivo principal apoyar a las obreras en sus derechos laborales, humanos y de salud reproductiva (Alonso, 2001).

Sobresale la importancia de las ONGs en el relevo de los sindicatos y los movimientos laborales independientes, debido a la historia de falta de democracia sindical y prácticas no claras hacia la protección del derecho de los trabajadores. Asimismo, la poca actividad sindical desarrollada por las centrales oficiales en las maquiladoras del noroeste, la falta de seguimiento de las leyes del trabajo y de protección ambiental por parte de algunas empresas, y la falta de democracia sindical en la región fronteriza del noreste, han propiciado un amplio espacio de acción para las ONG's. Su práctica va desde la divulgación de conocimientos mínimos de los derechos de los trabajadores hasta asesoría legal y política a los trabajadores de la maquila. Su radio de acción, sin embargo, es limitado al igual que sus relaciones con los diferentes actores sociales.

#### 4.1. Sindicatos en la frontera norte <sup>3</sup>

Existen fundamentalmente dos tipos de sindicatos en la “región tradicional fronteriza”: el sindicalismo tradicional<sup>4</sup> localizado en el noreste mexicano desde Matamoros hasta Ciudad Acuña, y el sindicalismo subordinado<sup>5</sup> situado en el noroeste, y localizado desde Ciudad Juárez hasta Tijuana, Es importante recalcar que, más allá de su desempeño ambos son sindicatos corporativos. El sindicato tradicional basa su negociación en

---

<sup>3</sup> Para una discusión más amplia de los sindicatos en las maquiladoras en México véase Carrillo y Kopinak, 1999.

<sup>4</sup> Para ver una amplia discusión del sindicalismo tradicional y subordinado véanse los trabajos de Quintero, 1993; 1997.

<sup>5</sup> La nomenclatura para denominar a estos sindicatos de protección ha variado: Quintero (1993; 1998) los ha denominado ‘subordinados’, Carrillo (1994) los llamó ‘regresivo-funcionales’ y “transparentes” (2001), Sánchez Díaz (2000) los

el trade off entre presión a las empresas y la obtención de mejores salarios y prestaciones laborales. Mientras que el subordinado, basa su trade off en evitar a las empresas contingencias y la llegada de sindicatos más independientes a cambio de recursos económicos y garantizar paz y control laboral (mantiene una negociación abiertamente clientelar con la empresa). A pesar de no ser excluyentes, ambos comportamientos mantienen fuertes diferencias regionales.

En el caso del noreste (Tamaulipas y Coahuila) los sindicatos tienen un fuerte peso. Prácticamente el 100% de los establecimientos están sindicalizados en las maquiladoras en Piedras Negras, Nuevo Laredo, Reynosa y Matamoros. Si bien son sindicatos fuertes con una gran presencia local, la ausencia de democracia sindical, la imposibilidad de contar con sindicatos independientes o de no tener sindicato, no les permite a los trabajadores tomar decisiones autónomas. No obstante lo anterior, los contratos colectivos son usados como una forma de negociación en el puesto de trabajo y los delegados sindicales participan y apoyan a sus miembros. Obligadas a reestructurarse y flexibilizarse a principios de los noventa tanto por gobiernos estatales y federal como por petición oficial de la CTM, los sindicatos tradicionales en Tamaulipas muestran actualmente menores capacidades para negociar que en el pasado. En Nuevo Laredo, por ejemplo, se observa la existencia de un sindicalismo domesticado cuyo liderazgo ha abandonado la huelga como arma y ha adaptado sus contratos a las necesidades de la compañía, pero que todavía el apoyo de sus miembros debido a que ha conseguido aumentos salariales. En Reynosa, el sindicalismo tradicional se ha debilitado por la reciente aparición de sindicatos subordinados; de modo que ahora permite a las compañías total libertad para establecer los estándares de productividad, rotación de personal, y gestión de la fuerza de trabajo, aunque todavía negocia contratos y colecta cuotas de sus trabajadores. Y en Matamoros, pese a la ofensiva de las medidas antisindicales en los noventa que culminó en la firma del acuerdo para promover una nueva cultura laboral, los sindicatos tradicionales continúan siendo actores centrales en las relaciones laborales de la ciudad y tiene amplia influencia en el Estado. A pesar de que las negociaciones contractuales se han flexibilizado, continúa siendo la forma principal de establecer los niveles salariales y de prestaciones.

---

llama neocorporativistas. Más allá de la nomenclatura existe consenso entre los autores en las características y el contenido del mismo.

Por su parte, en el caso del noroeste (Baja California, Sonora y Chihuahua) los sindicatos subordinados tienen un bajo perfil, no son considerados como actores estratégicos y muy pocos conocen estas organizaciones. Sin embargo, las tasas de sindicalización son altas, por ejemplo de 40% en Tijuana (entrevista con un expresidente de la Asociación de Maquiladoras), y las grandes empresas (asiáticas y electrónicas) y sus proveedoras contaban en un 50% con contrato colectivo. Actualmente el sindicato que controla esta ciudad es la Federación Obrera de Sindicatos Industriales de México (FOSIM). Si bien la FOSIM está registrada en el Congreso del Trabajo y ante la STPS, está disociado de las grandes centrales (CTM, la CROC y CROM). Se trata por tanto de un spinn off en donde su “fuerza” radica en el ‘vacío sindical’ de esta región, del anti-sindicalismo de los empresarios y en sus relaciones en el nivel federal, pero principalmente en el nivel estatal y local. Se trata de un tipo de sindicalismo muy pragmático, nada ideológico, y muy en concordancia con la realidad de la frontera norte de México.

Esto nos permite comprender primero que nada, el porqué del alto número de empresas sindicalizadas y, paralelamente, la debilidad y vulnerabilidad de los sindicatos frente a las empresas en casos como el de Tijuana. Además, la mayoría de los trabajadores desconocen que pertenecen a alguna organización sindical (Quintero, 1993). Por lo que no es necesario mencionar que la actividad sindical es nula.

Finalmente, en relación con los sindicatos denominados “independientes” han sido combatidos activa y exitosamente en distintas regiones que van desde Tijuana hasta Matamoros. Tanto los gobiernos como los propios sindicatos oficiales tradicionales y transparentes han participado en este proceso. Dos buenos ejemplos de sindicatos independientes son el caso de Solidev en 1979 y el Han Yong en 1997, ambos en Tijuana. Se trata de la lucha por mejorar las condiciones de trabajo, la democratización del sindicato y la intolerancia de las autoridades laborales para dejar que los propios trabajadores tomen decisiones. Después de algunas victorias laborales, los sindicatos oficiales y la Junta Local de Conciliación y Arbitraje (JLCA) participan y des-legitiman estos movimientos y finalmente las empresas cierran sus puertas. Se trata de los escasos intentos por organizar un nuevo sindicato independiente y el hostigamiento de las empresas, las JLCA, los sindicatos oficiales y las asociaciones empresariales por evitarlos a toda costa. Dos casos son relevantes y muestran la incapacidad de los sindicatos ‘transparentes’. Otros ejemplos

son el caso de Sony en donde la FOSIM lleva 8 años tratando de sindicalizarla pero no lo ha logrado; y el de Samsung en donde no hay sindicato porque la empresa no quiere y amenaza con irse si se sindicalizan<sup>6</sup>. Según el Frente Auténtico de los Trabajadores (FAT) “las empresas maquiladoras prefieren liquidar a todo sus trabajadores antes que sindicalizarlos con una organización independiente, incluso prefieren cerrar sus puertas”.

#### 4.2. Sindicatos en zonas expansivas y emergentes

En un nivel intermedio entre el corporativismo del noreste y el proteccionismo hacia las empresas del noroeste, se encuentran los sindicatos de Juárez. En esta ciudad, el crecimiento maquilador fue inversamente proporcional al fortalecimiento sindical, a pesar de la temprana sindicalización por la CTM y la CROC, las que disputaron la titularidad de los contratos colectivos de las empresas más importantes de la ciudad. En los ochenta, la CTM enfrentó fuertes críticas de sus afiliados por la corrupción de sus líderes, exigiendo una mayor democracia sindical, convirtiendo con el tiempo al sindicato, en un elemento poco relevante en la lucha de los trabajadores de las maquiladoras.

El sindicalismo maquilador en esta ciudad podría describirse por la adecuación de la organización sindical a las necesidades del capital y por su escasa fortaleza regional. Así, en varios estudios sobre la región se ha señalado (De la O, 1994, Quintero, 1997) que tanto la CTM como la CROC, no lograron penetrar hacia otros sectores y centraron su fuerza en la legitimación de las prácticas gerenciales, con el fin de aumentar la productividad y eficiencia de estas plantas. Transitando de un sindicalismo tradicional en los primeros años a uno de apoyo abierto a los empresarios.

Esta práctica sindical permitió que en Juárez surgieran algunos brotes de sindicalismo independiente en las maquiladoras, especialmente asesoradas por el FAT. Aunque las organizaciones empresariales de maquiladoras y el gobierno local y estatal, han impedido el triunfo de esta organización. Asimismo, los trabajadores intentaron formar coaliciones obreras que les permitan defender sus derechos mínimos laborales. De esta forma, el sindicalismo en esta ciudad refleja el tránsito del predominio de sindicatos

---

<sup>6</sup> La solvencia económica de las grandes compañías asiáticas y su posición competitiva en la estructura productiva mundial, les brinda una mayor capacidad tanto para relacionarse con sindicatos como para ahuyentarlos. (Quintero, 1993; 1997; Carrillo y Kopinak, 1999)

tradicionales corporativos a sindicatos empresariales neocorporativos, como los denomina Sánchez Díaz (2000).

Una nueva variante son los sindicatos renovados cetemistas de Hermosillo, Sonora (Contreras, 2001), caracterizados por su gran pragmatismo económico con visión social y por la formación de una nueva generación de dirigentes sindicales que promueven activamente la sindicalización de los trabajadores de las maquiladoras. Los resultados son relevantes, ya que en actualidad la gran mayoría de las maquiladoras establecidas en Hermosillo tienen contrato colectivo con la FST-CTM. Este proceso de sindicalización inició a fines de los noventa, y en el 2001 la contratación colectiva alcanzó a la ciudad fronteriza de Nogales, cuyas maquiladoras operaron durante muchos años con contratos de protección. En ese último año la FST-CTM estableció 13 contratos colectivos, los primeros en esta ciudad. Recientemente, uno de estos sindicatos protagonizó un evento que podría crear un importante precedente en el sindicalismo de las maquiladoras: una empresa decidió cerrar por considerar incosteable su operación en Hermosillo. Ante la inminencia del despido de sus 300 trabajadores, la FST-CTM desarrolló una propuesta, contando con la mediación del gobierno del Estado, para desarrollar un programa de productividad que hiciera costea ble la operación. Con el apoyo de la OIT, el sindicato y la empresa establecieron un Sistema de Medición y Avance de la Productividad mediante el cual los trabajadores asumen la responsabilidad de establecer los estándares de producción y de cuidar la calidad de los productos. A tres meses de este experimento, iniciado en marzo del 2001, la tasa de defectos bajó en un 60% y los trabajadores empezaron a ver reflejado su esfuerzo en los bonos de productividad establecidos por el sistema (Contreras, 2001). Otro caso semejante es el de la planta de Deltrónicos en Matamoros (Quintero, 2001).

Por último, mencionaremos las prácticas laborales ligadas a los asentamientos maquiladores más recientes, a través del caso de Jalisco. Este estado cuenta con una trayectoria temprana de protesta obrera. Desde los años veinte contaba con la Confederación Obrera de Jalisco (COJ), integrada por mineros, obreros de los textiles y electricistas (Romero, 1988). Años después, a raíz de una escisión, se formaría la Federación de Trabajadores de Jalisco (FTJ), actualmente en crisis, debido a sus divisiones, carencia de liderazgo y fuerza política.

Ni la CTM ni la CROC gozan de la hegemonía que se observa en otros estados de la frontera, debido a la existencia de otras agrupaciones sindicales independientes organizadas. Lo que ha profundizado el alto grado de dispersión sindical que prevalece, a lo que cabe añadir la coexistencia de los sindicatos gremiales y de empresa. Específicamente en las maquiladoras se puede identificar por lo menos tres tipos de tendencias: el uso de sindicatos blancos, que poseen la titularidad de los contratos colectivos de trabajo; la ausencia de sindicalización por orden expresa de la empresa prefiriendo la contratación individual; y el uso de agencias de trabajo para la contratación y regulación del ingreso a las empresas, como el caso de IBM (De la O, 1999).

### Conclusiones

En este capítulo se propuso analizar los principales cambios por los que ha atravesado la industria maquiladora y sus consecuencias en el empleo, los salarios y las relaciones laborales. Para ello se examinó a la expansión territorial de la maquila desde una perspectiva histórica, en la que se identificó a tres regiones marcadas por la presencia de esta actividad: la región fronteriza de tradición maquiladora; la región noroeste, norte y noreste en expansión maquiladora; y la región centro-norte, occidente y sur, bajo un patrón emergente de este tipo de actividades.

En cada una de las regiones se identificó patrones de composición de la fuerza de trabajo, de los salarios y de las relaciones laborales. En la primera parte del capítulo se analiza cada una de las regiones maquiladoras y su vínculo respecto a la composición de la fuerza de trabajo por sectores productivos, categorías ocupacionales y género. En la segunda parte del trabajo, se examinó cada una de las regiones respecto a la composición salarial por sectores, categorías de ocupación y género. Finalmente, en la tercera parte, se estudió al patrón de expansión territorial de la maquila a través de la presencia regional de los sindicatos y de las organizaciones no gubernamentales.

Entre los hallazgos más relevantes se encuentra la identificación de un patrón de especialización productiva orientado a la electrónica y autopartes en la frontera norte, que se en una mayor ocupación de técnicos, aunque no en la dimensión que se esperaría después de cuarenta años de presencia maquiladora. En la región noroeste, norte y noreste, caracterizada por un proceso de expansión maquiladora, se identificó un contexto de

desindustrialización y de políticas locales en busca de generar empleo a través de la industria maquiladora. Se trata de una estructura más heterogénea productivamente pero con una importante participación de fuerza de trabajo masculina. En tanto en la región centro-norte, occidente y sur, bajo un patrón emergente de actividades maquiladoras, destaca la especialización de actividades de la ropa y una mano de obra feminizada.

Por otro lado, se identificó que la transición de las regiones maquiladoras se ha dado en dos sentidos. Las que iniciaron a fines de los sesenta pero continuaron recurriendo al esquema de las oportunidades comparativas de bajos salarios y una estructura productiva tradicional, al lado de grupos empresariales que no se ocuparon de la expansión de esta actividad, además de limitaciones estructurales regionales y, en ocasiones, presiones de la actividad sindical sobre el desarrollo de las maquiladoras, lo que no les permitió lograr un proceso de plena expansión. Como así lo muestran los casos de Nogales y Piedras Negras, en cuyos casos se estancó el proyecto maquilador.

Por otro lado, se encuentran ciudades que iniciaron su verdadera expansión maquiladora a fines de los ochenta, a pesar haber iniciado algunos años atrás actividades en este campo. En este caso se encuentran tanto ciudades fronterizas como no fronterizas, como Mexicali y Reynosa, por un lado, y Hermosillo por otro. Estas ciudades se verían beneficiadas por los cambios en los mercados mundiales de la electrónica y del vestido, así como por la localización de nuevas inversiones, principalmente americanas y asiáticas y por el declive de actividades tradicionales que había sido la principal fuentes de empleo en zonas aledañas, como en el caso de PEMEX en el noreste. De esta manera, tanto los nuevos patrones de competitividad y el aprovechamiento de ventajas tradicionales en estas ciudades propició cierto auge maquilador.

La variable salarios muestra heterogeneidad estructural. No obstante se observa una tendencia hacia el alza en la zona fronteriza, particularmente en los estados donde los sindicatos son relativamente más importantes. Las plantas ubicadas en las zonas no tradicionales generalmente pagan salarios más bajos. Las prestaciones han cobrado cada vez mas importancia relativa. Finalmente los salarios no van de la mano con la productividad, por tanto a mayor productividad no implica mayores salarios.

Un punto de quiebre en la trayectoria de la maquila en México lo constituye la firma del Tratado de Libre Comercio en 1994, que confirma la especialización productiva de

algunos centros maquiladores previos como Mexicali y Hermosillo como puntos de la industria electrónica orientada a los televisores y la industria del vestido. Y, en otros casos, fomenta estas actividades gracias a las reglas de origen y al interés de los gobiernos locales de atraer inversiones extranjeras y a la existencia previa de una tradición industrial, como en los casos de Guadalajara y Aguascalientes. Así, como por la necesidad de generar empleos en ciudades que han atravesado por el declive de sus principales actividades productivas como el Henequén en Yucatán. En este caso, se estaría hablando de regiones emergentes maquiladoras, pero con un futuro tan vulnerable como el de las ciudades fronterizas.

Ante estas evidencias, una de las conclusiones principales de este trabajo es que no existe un solo modelo maquilador rígido sino varios matices de éste. Lo que tiene explicación en la importancia de los contextos históricos, económicos y laborales que antecedieron la llegada de las maquiladoras, lo que condicionan sus trayectorias así como su articulación con las actividades regionales.

Un entendimiento mayor sobre la actual industria maquiladora en México radica en su lógica de inserción en los mercados y requerimientos internacionales, lo que ha incidido en el tipo de especialización productiva en varias regiones. Lo que lleva a plantear la necesidad de un análisis estructural del interjuego entre los cambios productivos de la empresa, las políticas gubernamentales de industrialización y el tipo de relaciones laborales en cada región. Este análisis permite vislumbrar cómo se estructuraron las trayectorias de las maquiladoras en México, ya sea, consolidadas, transitorias o emergentes y cómo se están estructurando las nuevas plataformas para dicha industria.

Por último, los sindicatos siguen siendo importantes en la industria maquiladora. La zona fronteriza claramente puede ser dividida entre sindicatos de corte tradicional en el noreste y sindicatos de protección en el noroeste. Las maquiladoras ubicadas en zonas del centro de México se encuentran con menores tasas de sindicalización y con menores condiciones de trabajo. Desgraciadamente muchos sindicatos en varias localidades no han conseguido ser interlocutores de los actores estratégicos y, en ese sentido, han perdido su capacidad y espacio de negociación. La nueva coyuntura económica les brinda un nuevo papel que deberán de llenar.



## BIBLIOGRAFÍA

Alonso, Xosefa (2001) El impacto de las organizaciones no gubernamentales en las mujeres de sectores populares en la ciudad de Tijuana. Documento de Trabajo no. 8 del Seminario Interno del Departamento de Estudios Sociales, El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana.

Carrillo, Jorge (Coordinador) (1993) Condiciones de empleo y capacitación en las maquiladoras de exportación en México, Secretaria del Trabajo y Previsión Social y El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, 287p.

---- (1994) Dos décadas de sindicalismo en la industria maquiladora de exportación. Ed. Miguel Angel Porrúa y Universidad Autónoma Metropolitana, 1994, 269p. (Las ciencias sociales)

---- (2002) "Las paradojas de la integración en Norteamérica. Evolución industrial y pérdidas de ventajas en las maquiladoras en México" en E. De la Garza (coord.) El impacto del TLCAN en el trabajo, CLACSO, Buenos Aires (en prensa)

---- y Alfredo Hualde (1990) "Maquiladoras: La reestructuración industrial y el impacto sindical" en G. Bensunsán y S. León (coordinadores), Negociación y conflicto laboral en México, Fundación Ebert y FLACSO, México, pp.175-200.

---- y Katryn Kopinak (1999) "Empleo y relaciones laborales: las maquiladoras en México" en Cambios en las relaciones laborales. Enfoque sectorial y regional, Vol. 1, Enrique de la Garza y José Alfonso Bouzas (Coordinadores), UAM, UNAM, AFL-CIO, FAT, México pp. 81-149.

Cimex-Wefa (1998) Maquiladora Industry Analysis, vol. 11, núm.2, Bala Cynwyd, mayo.

Ciemex-Wefa (2001) Maquiladora Industry Outlook, Vol. 14, No. 3, Eddystone, September.

Contreras, Oscar (2001) Empresas globales, actores locales: Producción flexible y aprendizaje industrial en las maquiladoras, El Colegio de México, México.

De la Garza, Enrique (coordinador) (2001) Democracia y cambio sindical en México, Ed. Plaza y Valdéz/UAM/Ebert, México.

De la Garza Toledo, Enrique (2001a) La formación socioeconómica neoliberal. Debates teóricos acerca de la reestructuración de la producción y evidencia empírica para América Latina, Ed. Plaza y Valdés-UAM, México.

De la O, María Eugenia - (1992) “Sindicalismo y contratación colectiva en las maquiladoras fronterizas. Los casos de Tijuana, Ciudad Juárez y Matamoros” en Frontera Norte. Vol 4, núm 8, COLEF, México, pp. 7-47

----- (2001) “Dinámica regional de la industria maquiladora: fuerza laboral y derechos de los trabajadores”, Ponencia presentada en el seminario “Producción de exportación, desarrollo económico y el futuro de la industria maquiladora en México”, Centro de Estudios de los Estados Unidos y México-Universidad de California, San Diego y Departamento de Economía-Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco, Junio 14 y 15, Ciudad de México.

----- y Quintero, Cirila (1992) “Sindicalismo y contratación colectiva en las maquiladoras fronterizas. Los casos de Tijuana, Ciudad Juárez y Matamoros” en Frontera Norte. Vol 4, núm 8, COLEF, México, pp. 7-47.

----- y Quintero, Cirilia (2000) “Las industrias maquiladoras en México: Orígenes comunes, futuros distintos” Ponencia, Conferencia Internacional Libre Comercio, Integración y el futuro de la industria maquiladora, Producción global y trabajadores locales, Tijuana, 19-21, octubre.

----- y Quintero, Cirila (Coordinadoras), (2002) Globalización, Trabajo y Maquilas: las nuevas y viejas fronteras en México, Fundación Friedrich Ebert Stiftung, AFL-CIO, CIESAS, México (En Prensa).

Gerber, Jim (2000) “An Update on NAFTA Compliance: Maquilas and the New Mexican Rules” Ponencia, Conferencia Internacional Libre Comercio, Integración y el futuro de la industria maquiladora, Producción global y trabajadores locales, Tijuana, 19-21, octubre.

----- (2001) “Incertidumbre y expansión en el sector de maquiladoras en México” en Revista Borderlines, Núm. 3, Vol. 9, Marzo.

Human Rights Watch Women’s Rights Project (1996) Mexico. No guarantees sex discrimination in Mexico’s Maquiladora Sector, Vol. 8, no. 6 (B), USA, August.

INEGI (2002) Industria Maquiladora de Exportación, Servicio de Información Estadística de Coyuntura (SIEC), <http://www.inegi.gob.mx/estadistica/espanol/economia/feconomia.html>, México, marzo (varios años y meses)

Irizar, Guadalupe y Carrillo, Jorge (1982) “La lucha por el empleo” en Uno más uno. México, 23 de mayo, p. 3.

Quintero, Cirila (1998) “Sindicalismo en las maquiladoras fronterizas. Balance y perspectivas” en Estudios Sociológicos, vol. XVI, no. 46. El Colegio de México, México, pp. 89-116.

----- (1997a) “El sindicalismo en el noreste de Mexico: El caso de la frontera tamaulipeca” en M. De la O y V. Espinoza (coordinadores) El sindicalismo regional en los noventa. Tijuana: El Colegio de la Frontera Norte: 71-9.

----- (1996) “Del sindicalismo tradicional al sindicalismo subordinado. Los casos de Coahuila y Chihuahua”, Ponencia presentada en la IV Evaluación Externa de El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, octubre.

----- (1993) La sindicalización en las maquiladoras de Tijuana, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes y El Colegio de la Frontera Norte, México, (Colección Regiones)

----- y María Eugenia de la O (1998) “Estándares laborales y maquiladoras: notas para una evaluación”, Ponencia presentada en el evento Globalización, Trabajo y Maquilas: las nuevas y viejas fronteras en México, Fundación Friedrich Ebert Stiftung, AFL-CIO, CIESAS, México.

Sánchez Díaz, Sergio Guadalupe (2000) Del nuevo sindicalismo maquilador en la ciudad de Chihuahua, Un ensayo sobre el poder entre la nueva clase obrera Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social y SEP-CONACYT, México, 342 p.

Stoddard, Ellwyn (1990) Maquiladoras fronterizas e interpretaciones de investigación: un simposio internacional” en Frontera Norte, Vol. 2, no. 3, enero-junio, 137-168.

Trujillo, Rafael (1997) Visión del Factor Humano en las Empresas Maquiladoras. Presented at the encuentro sobre Tijuana, Fenómeno Psicosocial de la Maquiladora, Tijuana, 25 de octubre.

Cuadro XX-1						
Industria Maquiladora de Exportación, 1980-2000.						
Establecimientos y Personal ocupado por Sector Económico y Municipios.						
	ESTABLECIMIENTOS			PERSONAL		
	Fronterizos					
Año	Electrónica	Textil	Autopartes	Electrónica	Textil	Autopartes
1980	200	94	50	52393	12771	5981
1985	250	81	21	69352	12839	31055
1990	441	165	122	114432	17135	60592
1995	420	159	118	159006	24371	83585
2000	558	306	175	267511	37805	142142
	No Fronterizos					
	Electrónica	Textil	Autopartes	Electrónica	Textil	Autopartes
1980	23	23	3	5758	2965	329
1985	24	27	9	10034	5439	2734
1990	78	128	38	18830	18603	17404
1995	90	306	48	29676	62130	26274
2000	159	783	71	79631	198162	45202

FUENTE: INEGI, Estadísticas de la Industria Maquiladora de Exportación, 1975-1985; 1978-1988 y 1995-2000.

CUADRO XII-2						
Industria Maquiladora de Exportación.						
Porcentaje de Técnicos del Personal Ocupado, según Regiones Seleccionadas.						
Municipio	1975	1980	1985	1990	1995	2000
<b>Región Fronteriza</b>						
Tijuana	10.3	8.1	12.5	13.0	12.7	13.7
Cd. Juárez	7.9	10.1	16.0	16.9	14.4	15.0
Matamoros	9.0	11.3	12.5	12.5	13.5	12.9
Nogales	13.1	13.5	16.5	17.9	16.7	15.3
P. Negras	8.6	9.2	9.6	14.7	14.2	17.6
<b>Región en Expansión</b>						
Mexicali	9.3	10.9	14.0	17.6	15.7	16.9
Hermosillo				13.2	14.5	15.4
C. Acuña	16.9	9.5	8.8	13.8	12.0	18.0
Reynosa	7.5	9.1	18.9	15.0	14.8	17.3
<b>Región Emergente</b>						
Guadalajara				13.8	14.6	20.0
Aguascalientes					6.5	9.9
Mérida					12.0	14.3

Fuente: INEGI, Estadísticas de la Industria Maquiladora de Exportación, 1975-1985; 1978-1988 y 1995-2000.



Cuadro XII-3						
Industria Maquiladora de Exportación.						
Índice de Masculinidad, Obreros Ocupados en la Maquila, 1975-2000.						
Municipio	1975	1980	1985	1990	1995	2000
<b>Región Fronteriza</b>						
Tijuana	26.4	28.6	48.1	80.2	89.1	101.1
Cd. Juárez	26.6	25.6	48.6	82.2	85.7	101.1
Matamoros	20.2	21.5	35.9	44.4	45.7	62.9
Nogales	63.1	67.8	84.9	107.4	96.1	99.8
Mexicali	29.7	33.3	46.2	60.1	62.1	77.2
<b>Región en Expansión</b>						
P. Negras	9.0	30.2	27.7	87.7	92.8	107.6
Hermosillo				26.0	29.5	37.4
C. Acuña	24.5	20.7	59.4	85.3	130.6	143.6
Reynosa	9.2	26.1	37.1	61.3	68.4	83.9
<b>Región Emergente</b>						
Guadalajara				41.6	35.0	32.2
Aguascalientes					34.2	49.9
Mérida					35.8	69.7

Fuente: INEGI, Estadísticas de la Industria Maquiladora de Exportación, 1975-1985; 1978-1988 y 1995-2000.

Cuadro XII-4						
Industria Maquiladora de Exportación						
Masculinidad en el						
Personal Obrero Ocupado por Sector Económico y municipios, 1980-2000.						
	Fronterizos		Índice de	No Fronterizos		Índice de
	Hombres	Mujeres	Masculinid.	Hombres	Mujeres	Masculinid.
<b>Electrónica</b>						
1980	9369	43024	21.8	872	4886	17.8
1985	17020	52332	32.5	1578	8456	18.7
1990	39729	74703	53.2	4911	13919	35.3
1995	59774	99232	60.2	7730	21946	35.2
2000	113774	153737	74.0	25158	54473	46.2
<b>Confeción</b>						
1980	2183	10588	20.6	361	2604	13.9
1985	2985	9854	30.3	701	4738	14.8
1990	5801	11334	51.2	2879	15724	18.3

1995	8650	15721	55.0	16191	45939	35.2
2000	15923	21882	72.8	73522	124640	59.0
<b>Autopartes</b>						
1980	2006	3975	50.5	40	289	13.8
1985	14746	16309	90.4	724	2010	36.0
1990	32121	28471	112.8	6158	11246	54.8
1995	44895	38690	116.0	10212	16062	63.6
2000	79000	63142	125.1	19614	25588	76.7

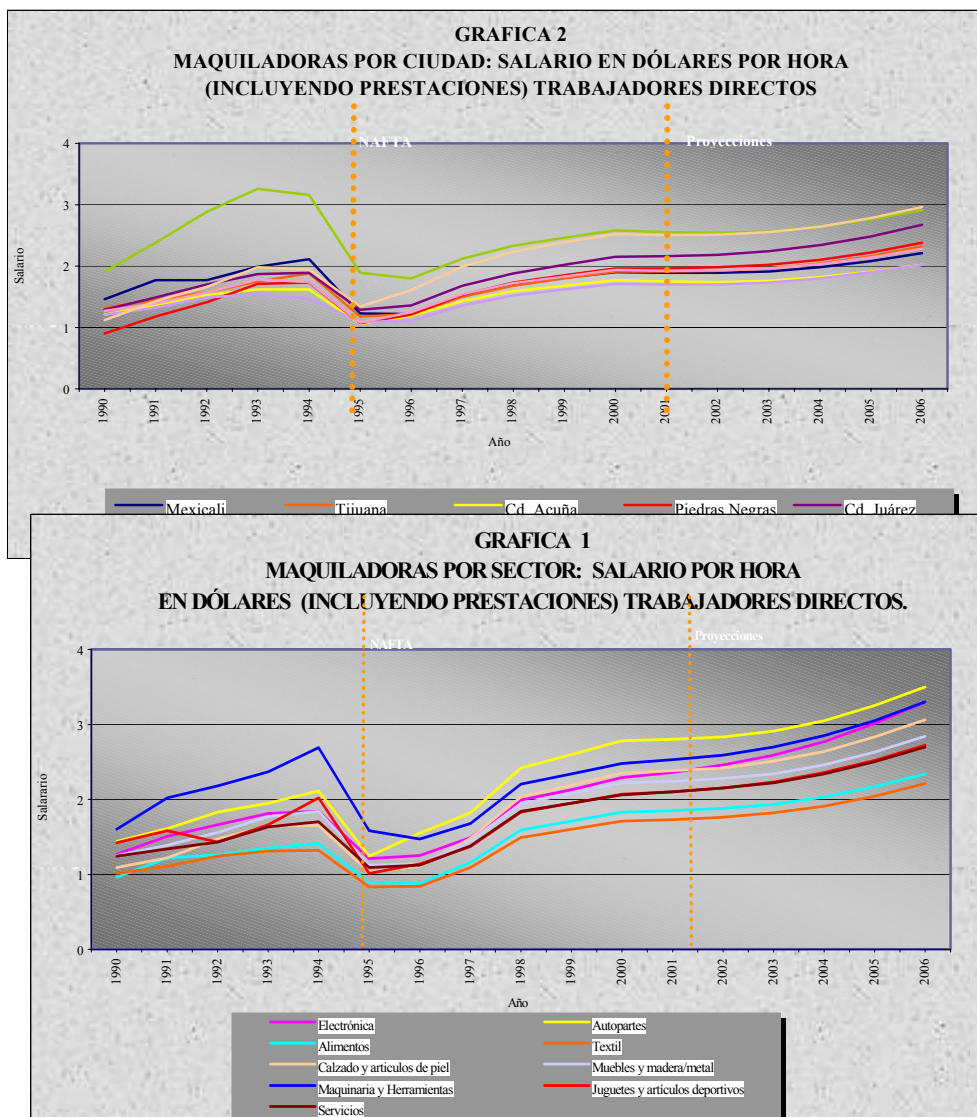
Fuente: INEGI, Estadísticas de la Industria Maquiladora de Exportación, 1978-1988 y 1995-2000.

CUADRO XII-5

INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN. PRODUCTIVIDAD LABORAL Y CRECIMIENTO SALARIAL

	1990-1995		1996-2000	
	Productividad Laboral	Crecimiento Salarial	Productividad Laboral	Crecimiento Salarial
Autopartes	-1.50	-1.55	2.98	2.11
Electrónica	-1.16	-1.17	3.00	2.78
Confección	-1.80	1.51	3.15	-1.51

Fuente: Elaboración de los autores con base en INEGI





## **Capítulo XIII: EVOLUCION RECIENTE DE LA AFILIACION SINDICAL Y LA REGULACION LABORAL EN MÉXICO**

FERNANDO HERRERA \*  
JAVIER MELGOZA \*

En este trabajo se presenta la sistematización y el análisis de la afiliación sindical en el nivel nacional y una caracterización de las relaciones laborales en el sector manufacturero a partir de información primordialmente estadística, derivada de las encuestas nacionales de ingreso gasto ( ENIGH, 1992, 1994, 1996, 1998 y 2000) y ENESTYC (1995 y 1999)<sup>1</sup>. En el primer apartado se desglosa la información sobre el alcance de la sindicalización en México según las características socio-demográficas y laborales de la población respectiva. En el segundo apartado se ofrece la dinámica de la regulación laboral dependiendo la actividad y tamaño de los establecimientos manufactureros. Al final del documento se enuncian, brevemente, algunas consideraciones generales sobre estas temáticas.

### **1. LA AFILIACION SINDICAL**

#### **1.1 ASPECTOS GENERALES DE LA SINDICALIZACIÓN EN MÉXICO**

La década de los años noventa representó un periodo sumamente difícil para el sindicalismo mexicano. Como podrá apreciarse en otros capítulos de este libro, y muy especialmente en los de García y De Oliveira y de Salas y Zepeda, el panorama en general fue muy negativo para el trabajo en México. En ese sentido, puede afirmarse que el mayor problema para los sindicatos mexicanos radica en que fueron incapaces de dar respuesta a un proceso que se ha sido denominado como de *precarización* del trabajo y del cual forma

---

\* Profesores investigadores del Departamento de Sociología y de la Maestría en Estudios Sociales de la UAMI, Fernando Herrera es Doctor en Ciencias Antropológicas por la UAMI y Javier Melgoza es Doctorante en Ciencias Antropológicas además de Jefe del Departamento de Sociología de la misma Universidad. Ambos recibieron el Premio Nacional de Investigación laboral que otorga la Secretaría del Trabajo. Emails: [ffhl@xanum.uam.mx](mailto:ffhl@xanum.uam.mx) y [mvlj@xanum.uam.mx](mailto:mvlj@xanum.uam.mx)

<sup>1</sup> Los datos de las dos encuestas no son comparables porque la primera se levanta en los hogares y se pregunta acerca del trabajador cuando es el caso, la segunda es a nivel de establecimiento y el que proporciona la información es el directivo de la empresa. Los datos de sindicalizados la ENIG pueden estar subvaluados porque el trabajador desconozca que está afiliado a un sindicato de protección. En cuanto a la ENESTYC solo reporta datos de la manufactura formal.

parte precisamente la creciente franja de trabajadores desorganizados y desprotegidos que se desarrolla aceleradamente en el país.

A grandes rasgos, las tendencias dominantes en la década pasada en el sindicalismo hablan de un importante debilitamiento cuantitativo<sup>2</sup>. Tanto en términos absolutos como relativos (tasa de sindicalización), el espacio que ocuparon los sindicatos en el año 2000 fue menor al que ocuparon en 1992. Por supuesto que a mediados de la década se atravesó una fuerte crisis que tuvo serias consecuencias sobre el empleo; pero lo que llama la atención es que cuando el empleo se recuperó, en la segunda mitad de los noventa, la afiliación sindical lo hizo en mucho menor medida. Una combinación peculiar de estructuras anquilosadas, precarización del trabajo, transición política, reorientación del sistema productivo<sup>3</sup> y falta de alternativas, ayuda a explicar esta situación mejor que las hipótesis posmodernas (fin de la sociedad del trabajo, elección del ocio, desinterés de la juventud en los sindicatos).

La PEA tuvo en el periodo una primera fase de crecimiento (ver cuadro XIII-1), que era la continuación de la que se había iniciado en 1988 y que se prolongó hasta finales de 1995. Como los datos que se utilizarán en este apartado del capítulo han sido tomados de las ENIGH, los efectos de la crisis pueden apreciarse hasta el año 1996, cuando la PEA llega a su nivel más bajo (34,759,617 personas). A partir de ese año, el empleo se recupera hasta llegar a un nivel máximo de 41,026,994 personas en el 2000; considerablemente superior al de 30,261,606 que había mostrado en 1992. Resulta muy interesante observar en el mismo cuadro que el empleo industrial no tuvo una tendencia descendente, sino que creció de manera constante entre 1992 y el 2000; asimismo la *población sindicalizable del sector industrial* (PSSI)<sup>4</sup> creció a lo largo de cada una de las mediciones bianuales de la ENIGH. Esto es, no fue la década pasada una que se significara por la desindustrialización; aunque sí por cambios importantes en el sector industrial.

En términos generales, la evolución de la afiliación sindical corre por vías distintas a las que se han señalado para el empleo. En el caso del total de personas incluidas en la PEA, se observa (ver el mismo cuadro XIII-1) una disminución absoluta del número de

---

<sup>2</sup> Este debilitamiento es también, por supuesto y tal vez preponderantemente, cualitativo; pero en este capítulo sólo se tratará el primer aspecto. Sobre el segundo, existe una abundante bibliografía.

<sup>3</sup> Ver el capítulo de Enrique de la Garza: *Estructura Industrial y Condiciones de Trabajo en la Manufactura*, en este mismo libro.

<sup>4</sup> Definimos a la PSSI como el total de personas empleadas en la industria, asalariadas, mayores a los 14 años y que ocupan una posición en el trabajo subordinada.

personas sindicalizadas, que pasa de un total de 4,116,919, en 1992, a otro de sólo 4,025,878, en el 2000. Es cierto que el punto más bajo se localiza en 1996 (3,151,614) y que a partir de esa sima se presenta una recuperación; sin embargo, debe destacarse que ésta no es suficiente para recuperar el nivel de inicios de la década. La magnitud de esta insuficiencia queda clara al observar la tasa de sindicalización con relación a la PEA, que cae de un nivel de 13.6% en 1992, a uno de 9.07% en 1996, para después crecer muy lentamente, hasta llegar a uno igual a 9.81% en el 2000.

Otro aspecto que es necesario resaltar, es que las mujeres y los hombres muestran tendencias diferenciadas en este campo; mientras que las primeras aumentan su número absoluto en la afiliación sindical (pasan de 1,386,111 a 1,705,048, entre 1992 y el 2000), los segundos caen de 2,730,809 a 2,320,830, en el mismo periodo. Esto es, la pérdida neta en la afiliación sindical es masculina.

Aun más elocuentes son los datos que arroja la sindicalización si se concentra la observación en el universo de las personas que son efectivamente susceptibles de ser integradas a los sindicatos en el sector industrial (definido aquí como PSSI). Como es sabido, el sindicalismo en México tradicionalmente ha tenido un componente mayoritario en los servicios, especialmente los gubernamentales y, pese a los recortes de personal en los últimos años, éste muestra una importante estabilidad. Sindicatos como el de los maestros (SNTE, con mas de un millón de integrantes) que esta dentro de la federacion de los burócratas (FSTSE) forman el mayor destacamento sindical del país. Por otra parte, es sabido que entre los trabajadores del campo nunca se desarrolló una tradición organizativa sindical importante, en buena medida por la oposición gubernamental; pero también debido a tradiciones organizativas de distinto signo. Por la importancia económica del sector industrial en Mexico se pondra el énfasis en este sector.

En términos absolutos, la sindicalización en el sector industrial muestra una fuerte caída entre 1992 y 1994, al pasar de 1,443,995 a 1,007,128 personas (cuadro XIII-1). Esto es, la caída de la sindicalización en este agregado, a diferencia de lo que sucede en el conjunto de la PEA, precede a la crisis que se inicia en el país en diciembre de 1994 y se prolonga a lo largo de todo 1995; y afecta tanto a las mujeres como a los hombres. Esto puede indicar que la crisis cuantitativa de la sindicalización en México tiene raíces que se ubican más allá de la coyuntura crítica, en el modelo mismo de industrialización. A dicha

caída inicial, le sigue una lenta recuperación que llega hasta el año 2000, cuando se alcanza un nivel de 1.208,164 personas sindicalizadas (casi 236 mil menos que en 1992); pero aquí cabe indicar que en el caso de los hombres es en el que se ubica nuevamente la pérdida neta (casi 300 mil hombres sindicalizados menos), mientras que entre las mujeres se observa un crecimiento neto de más de 60 mil. Es preciso, sin embargo, hacer notar que la evolución del número absoluto de mujeres sindicalizadas sigue un curso más bien errático, ya que después de descender entre 1992 y 1994, asciende en 1996 a un máximo decenal de 305,485 unidades, para después descender moderadamente en 1998 (a 282,570) y recuperarse finalmente hacia el año 2000 (291,999). Nuevamente, la crisis económica no parece ser el único factor que está detrás de la explicación de los cambios en la sindicalización en el sector industrial.

Como resultado de lo anterior, la tasa de la sindicalización de la PSSI tampoco tiene un comportamiento lineal ni estrictamente cíclico ni directamente ligado a la evolución del empleo. Más bien, lo que muestra es la incapacidad de las organizaciones sindicales mexicanas para atraer hacia sus filas a las personas que se incorporan al empleo industrial (distintas en buena medida a las que lo abandonaron en la crisis) en los momentos de recuperación económica. En efecto, puede verse cómo, después de mostrar un nivel del 22.1%, en 1992, la tasa de sindicalización de la PSSI desciende en 1996 a menos de 15%, para después crecer moderadamente hasta 1998 (15.5%) y finalmente descender otra vez a un nivel de 15%, en el año 2000.

## **1.2 ALGUNAS DIMENSIONES SIGNIFICATIVAS**

### **• La población sindicalizada de la PEA**

En términos generales, el conjunto de los trabajadores mexicanos sindicalizados presenta características sociodemográficas y laborales que reflejan básicamente la composición de la población nacional y la dinámica reciente de la estructura productiva nacional. Ello implica, por ejemplo, una clara tendencia al envejecimiento relativo de los contingentes sindicalizados y una mayor presencia en ese conjunto de trabajadores que realizan sus labores en establecimientos dedicados a las muy variadas tareas asociadas al sector de los servicios. Empero, la evolución sociodemográfica y laboral nacional no explica en todos

sus términos la situación reciente de la población sindicalizada. Por ello, es preciso detallar algunas características de la afiliación sindical a partir de diversas variables seleccionadas.

Al considerar la sindicalización según grupos quinquenales de edad, destaca el hecho de que más de la mitad (52.6%) de los trabajadores afiliados a alguna organización sindical tienen más de 37 años, mientras que los grupos más jóvenes (de 26 años o menos) sólo aglutinan casi la tercera parte del total (31.8%). Por otra parte, se registran notorias diferencias si analizamos la población sindicalizada según sexo y edad. Así, entre los hombres aquéllos que tienen entre 27 y 36 años concentran el 30.1% de la afiliación, mientras que entre las mujeres el grupo de edad más significativo corresponde al que va de los 37 a los 46 años, el cual aglutina casi el 38% de la población femenina sindicalizada (cuadros 2 y 3).

El nivel de alfabetización y el grado de escolaridad de los sindicalizados son dos variables cuya evolución se explica cabalmente por la dinámica nacional del sistema educativo. Así, para el año 2000 más del 99% de los miembros de algún sindicato declaran saber leer y escribir. A la vez, se registra una educación formal creciente entre los sindicalizados, en grado tal que para ese mismo año casi el 80% de los sindicalizados poseían estudios que van del tercer año de secundaria en adelante (9 años de educación formal y más), de los cuales casi el 23% había concluido estudios superiores.

Al analizar la dimensión geográfica de la sindicalización, nos adentramos en una temática que desborda con mucho la dinámica sociodemográfica, en tanto se vincula propiamente con algunas características del modelo de desarrollo económico implementado desde mediados de la década de los ochenta. En este sentido, podemos destacar que la afiliación sindical está distribuida regionalmente de manera desigual entre las diferentes zonas del país (cuadro 4). La mayor concentración corresponde a lo que puede denominarse como *Zona Capital*<sup>5</sup> y que comprende al Distrito Federal y al Estado de México; a ella pertenece el 27.31% de la sindicalización total. En el extremo contrario se ubica la zona *Peninsular*, que únicamente tiene al 2.81%. Si se hacen agregados regionales, se encuentra

---

<sup>5</sup> Las zonas que aquí se consideran son: NOROESTE (Baja California Norte, Baja California Sur, Sinaloa y Sonora), NORTE (Chihuahua, Coahuila y Durango), NORESTE (Nuevo León y Tamaulipas), Centro Norte (Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas), OCCIDENTE (Colima, Jalisco, Michoacán y Nayarit), CENTRO (Hidalgo, Morelos, Puebla y Tlaxcala), CENTRO GOLFO (Veracruz y Tabasco), PACIFICO SUR (Chiapas, Guerrero y Oaxaca), PENINSULAR (Campeche, Quintana Roo y Yucatán), y CAPITAL (Distrito Federal y Estado de México).

que en el norte del país (zonas Noroeste, Norte y Noreste) se concentra alrededor de una cuarta parte de ese total (27.17%); en el Occidente y el Centro Norte, una quinta parte (20.18%); en el Centro y Centro Golfo, un 16.42%; y, finalmente, en los estados más agrícolas e indígenas de México, las zonas del Pacífico Sur y la Peninsular, menos de la décima parte (8.8%). Cabe agregar que las diferencias entre hombres y mujeres son poco significativas en este campo.

En cuanto a las tasas regionales de sindicalización se refiere, pueden hacerse dos señalamientos principales. Uno se refiere a que, pese a las diferencias en las cantidades absolutas de sindicalizados en cada región, las tasas del año 2000 presentan un perfil con una dispersión relativamente baja. Agrupando nuevamente por regiones, con el mismo criterio utilizado anteriormente para ver la distribución porcentual, se encuentra que la región norte del país (zonas Noreste, Norte y Noroeste) tiene una tasa promedio del 17.14; la zona Capital del 16.74; las zonas Centro y Centro Golfo, 15.2; las zonas Occidente y Centro Norte, 14.6; y, finalmente, en un nivel mucho menor, las zonas Pacífico Sur y Peninsular, con una tasa del 12.63. Es sin embargo necesario precisar que las dos zonas que presentan individualmente los valores extremos sí ofrecen tasas muy alejadas la una de la otra. Se trata de la zona noreste, con una tasa del 21.85, y de la Pacífico Sur, con una del 12.25.

El segundo señalamiento, se refiere a que esa brecha interregional se modificó sustancialmente entre 1992 y el año 2000, en la forma de una compresión a la baja, debido a que las disminuciones en las tasas se presentaron de una manera muy diferenciada. Vista cada una de las regiones por separado, destacan las caídas de la zona Noreste (del 33.18 al 21.85), la del Centro Golfo (del 33.25 al 13.46) y de la Zona Capital (del 22.53 al 16.74). Nuevamente en el otro extremo, con la menor caída relativa se encuentra la zona Pacífico Sur, cuya tasa baja sólo del 14.19 al 12.25. La única excepción a ese comportamiento se encuentra en la zona Centro, que ve aumentar su tasa, de un 14.41 a un 16.93.

La desigual distribución de la afiliación sindical no es sólo regional: la evidencia empírica indica que esa desigualdad es mayor si consideramos la rama y la ocupación de los sindicalizados. La información disponible indica que la sindicalización nacional está fuertemente concentrada en las actividades correspondientes a los servicios de educación, investigación, salud y de asistencia social (41.6% del total de la población sindicalizada).

Si a ese total agregamos las actividades asociadas a la administración pública, defensa, transportes, comunicaciones, agencias de viajes, comercio, servicios privados, financieros y la atención de hoteles y restaurantes, ese total rebasó en 1988 las dos terceras partes de la sindicalización nacional (68.84%). En suma, la terciarización de la economía encuentra un claro correlato en la distribución de la sindicalización según las ramas de la actividad económica (cuadro XIII-5).

Diversas investigaciones han asociado de manera directa la tendencia a una mayor sindicalización en función del tamaño del establecimiento, empresa o institución empleadora. De ahí la pertinencia de indagar esa relación de conformidad con la información disponible. Según el cuadro 6, la mayor parte de las personas sindicalizadas (el 34.89%) se concentra en los establecimientos de gran tamaño y en los pequeños (33.05%): Al respecto, cabe destacar la gran proporción de sindicalizados que se ubica en los microestablecimientos (21.27%), fenómeno que tal vez pueda relacionarse con el muy elevado número de sindicatos y contratos de protección que han encontrado en sus investigaciones autores como Bouzas y de la Garza.

Una vez más, se presentan diferencias dignas de mención entre hombres y mujeres. Entre ellas destaca el hecho de que las mujeres sindicalizadas concentran su mayor porcentaje en los establecimientos pequeños (34.23%) y tienen una presencia importante y muy similar en los microestablecimientos y los de tamaño grande (27.41% y 27.88%, respectivamente); en tanto que los hombres ubican a más de cuatro décimas del total (40.04%) en los grandes establecimientos y sólo al 16.77% en los microestablecimientos.

Por último, es necesario señalar que, conforme la información disponible, prácticamente la totalidad de la población sindicalizada pertenece a la categoría de obrero o empleado no agropecuario (99.7%, según datos de 2000), y que casi el 100% de los trabajadores sindicalizados encuestados por la ENIGH manifestaron poseer un contrato por tiempo indeterminado (de base). Es obvio que este último dato refleja, no tanto la realidad de la contratación laboral en México, sino la percepción subjetiva y la amplia difusión de esquemas de contratación desconocidas por buena parte de la población sindicalizada en nuestro país.

### • La población sindicalizada del sector industrial

¿Cuáles son las principales características de la población sindicalizada de la industria?. Por razones de espacio, se han elegido sólo algunas variables relevantes para poder tener un perfil de la afiliación sindical en México.

Por su ubicación geográfica (cuadro XIII-7), la mayor concentración se encuentra en la zona *noreste* del país (23.8% del total nacional), en donde se presenta también la mayor tasa de sindicalización (31.2)<sup>1</sup> (cuadro XIII-8); aunque en la zona *capital* se concentra igualmente una parte importante de la sindicalización (23.2%), la tasa de sindicalización es aquí sin embargo más baja (14.3). En el extremo contrario al *noreste*, las menores concentraciones y las tasas de sindicalización más bajas se encuentran en los estados más agrícolas e indígenas del país; en efecto, en la zona *peninsular* se encuentra sólo el 0.8% de personas sindicalizadas (con una tasa de 6); mientras que en la zona *pacífico sur* está sólo el 1.3% de la sindicalización y se tiene la tasa de afiliación más baja del país (4.7); adicionalmente, debe señalarse que no se reporta una sola mujer sindicalizada en esta última zona. De manera intermedia, los estados del centro del país ofrecen características que los asemejan entre sí. Cabe hacer un señalamiento particular con relación a la situación del norte del país, en donde pueden encontrarse importantes elementos comunes en cuanto se refiere al tipo de industrialización en curso, muy ligado a la expansión de la maquila. Llama al respecto la atención que la situación sea muy poco homogénea si se comparan entre sí las tres grandes zonas norteñas; mientras que la zona *noroeste* tiene a sólo el 3.2% de la sindicalización nacional (tasa de 5.7%), la *norte* agrupa al 9.9% (tasa de 13.3%) y, como ya se señaló, la *noreste* al 23.8% (tasa de 31.2%).

Vista a lo largo de la década pasada, la ubicación geográfica muestra cambios importantes que no obedecen a una sola tendencia común. Mientras que en algunas zonas se presentan importantes caídas, relativas y absolutas, de la sindicalización (*centro golfo, capital*), en otras se presenta con fuerza el fenómeno contrario, como es el caso sobre todo de las zonas *noreste, centro norte y centro*. En el resto sólo se presentan cambios poco significativos. La mayor pérdida absoluta se presenta en la zona *capital* (157,343 personas menos), entre 1992 y el 2000.

---

<sup>6</sup> La tasa de sindicalización es en relación a la PPSI.



De acuerdo con el tamaño de la empresa (cuadros 9 y 10), se encuentra una importante correlación entre ésta, la distribución porcentual de la población sindicalizada y la tasa de sindicalización de la PSSI: a mayor tamaño, mayor sindicalización; de tal manera que la gran empresa concentra al 65% de la afiliación nacional total (con una tasa de 38.6) y la microempresa sólo agrupa al 5.4% (tasa de 6.6). Si se compara 1992 con el año 2000, puede observarse que hubo una importante redistribución del personal sindicalizado a favor de la gran industria y en contra de todos los demás estratos. Mientras que en la primera aumentó en poco más de 200 mil el número de personas sindicalizadas, en la mediana disminuyó en casi 234 mil, en la micro en casi 114 mil y en la mediana en poco menos de 96 mil. Con relación a las tasas de sindicalización, cabe señalar que, pese al crecimiento absoluto en la gran empresa, la tasa decrece de un nivel de 51.1 en 1992 a uno de sólo 38.6, en el 2000 (de 20.5 a 11.3 en la pequeña y de 33.2 a 19 en la mediana), mientras que en los establecimientos micro se mantiene prácticamente igual. La tasa de sindicalización más baja al final de la década (0.7) se encuentra entre las mujeres de la micro empresa; la más alta (37.6), entre los hombres de la gran empresa.

Por el tipo de ocupación (cuadro 11), el personal sindicalizado muestra sus mayores niveles entre los “operadores de máquina fija continua y equipo de producción industrial” (el 40% del total), los “artesanos y trabajadores fabriles en la industria de la transformación” (20.4% del total) y los “ayudantes, peones y similares en la fabricación artesanal e industrial” (10.5%). En los tres casos, cabe señalar que las tasas de sindicalización (cuadro 12) experimentaron caídas considerables entre 1992 y 2000: de 49 a 32.3 entre los primeros, de 15.8 a 10.8 entre los segundos y de 17.9 a 7.5 entre los terceros. Llama la atención el hecho de que la categoría de “jefes, supervisores y/o trabajadores de control en la fabricación artesanal e industrial” hayan aumentado su participación entre 1992 y el 2000, tanto en términos absolutos (en más de 52 mil personas) como relativos (su peso porcentual crece de 4.4% a 9.6% y su tasa aumenta de 17.5 a 18.9).

Al analizar la distribución de las personas sindicalizadas a lo largo de grupos quinquenales de edad (cuadro 13), llama la atención que las mayores concentraciones se encuentren entre los 17 y los 36 años de edad (65.2% del total, en el 2000), tanto en el caso de las mujeres (77.8%) como en el de los hombres (61.3%). Individualmente, el grupo de

27 a 31 es el de mayor peso (20.7% en el total, 21.9% para las mujeres y 20.3% para los hombres). Inversamente, sólo el 25.3% del total se ubica entre los 37 y los 51 años (27% de los hombres y 23.4% de las mujeres). Esto es, se trata de una fuerza de trabajo joven, que no parece permanecer mucho tiempo en la industria. Cabe señalar que esta concentración en los grupos de menor edad era aún más pronunciada a principios de la década, cuando correspondía al 68% del total (66% de los hombres y al 77.8% de las mujeres). En el caso de estas últimas, debe señalarse que el 54.1% tenía en 1992 entre 17 y 26 años.

Con relación a las tasas de sindicalización de los distintos grupos de edad de la PSSI (cuadro XIII-14), puede observarse que en todos los que van de los 16 a los 46 años se presenta una caída entre 1992 y el 2000, que corresponde a caídas absolutas del empleo. Particularmente fuertes son los descensos en los grupos de 17 a 21 años (de 21.9 a 11.5), de 37 a 41 (de 27 a 12.8) y de 42 a 46 (de 31.7 a 18.4).

## **2. LA REGULACION LABORAL EN EL SECTOR MANUFACTURERO**

### **2.1 REGULACIÓN LABORAL SEGÚN TIPO DE ACTIVIDAD**

En lo que sigue, haremos un uso ciertamente pragmático de la noción de *tasa regulación laboral*; sin embargo, lo consideramos válido –con sus indudables limitaciones– en virtud de la necesidad de desarrollar nuestros planteamientos tomando como base la información empírica disponible, esto es, la ENESTYC. Por ello, entenderemos como tasa de regulación laboral la proporción de establecimientos, respecto del total encuestado, en la cual se encuentran codificados aspectos centrales de las relaciones laborales –ya sea de manera bilateral o no– a través de instrumentos formales tales como los contratos colectivos de trabajo, los reglamentos internos de trabajo o mediante convenios especiales dirigidos a este objetivo particular.

Para emprender nuestro análisis, hemos agrupado diferentes aspectos que dan forma a la regulación laboral, en tanto se vinculen directamente con la Organización del Trabajo (cuadro XIII-15), la Contratación (cuadro XIII-16) y la determinación de las Funciones y Promoción del personal (cuadro XIII-17). Así, consideramos en el primer rubro lo concerniente al acuerdo formal para realizar cambios tecnológicos, introducir y aplicar

nuevas formas de organización del trabajo y posibilitar la rotación temporal del personal (rotación horizontal, vertical ascendente y vertical descendente). Por lo que toca a la dimensión de la contratación, tomaremos en cuenta la regulación del trabajo subcontratado, de las contrataciones eventuales y el alcance y limitaciones para generar puestos definidos como de confianza. Por último, en el cuadro XIII-17 presentamos de manera conjunta dos temáticas estrechamente vinculadas: la definición formal de las categorías laborales y sus respectivas funciones, por una parte, y la determinación de los criterios para la promoción del personal, por otra.

De la observación de los cuadros mencionados, destaca en primer lugar la caída general en todos los componentes de la tasa de regulación laboral en el curso del periodo 1995-1999. Si consideramos por el momento los valores totales de los nueve aspectos referidos, resulta que la caída es cercana al 50% en casi todos los rubros; empero, ese descenso es más pronunciado en tres ítems: rotación temporal del personal (de 10.1 a 4.2), determinación formal de las categorías laborales y sus funciones respectivas (de 18.0 a 7.2), y utilización del trabajo subcontratado (de 4.3 a 1.6). Sobre el tema de la subcontratación, resulta sorprendente la experiencia de la industria del papel, imprentas y editoriales, ya que si bien era un subsector en el cual la tasa de regulación ya era baja en 1995 (8.0), disminuyó abruptamente para 1999, momento en el cual sólo el 1.05% de los establecimientos de ese subsector establecían algún tipo de regulación formal para concertar la subcontratación de actividades.

Al respecto, conviene mencionar que una de las características del modelo contractual ampliamente difundido en el sector manufacturero mexicano indica que la especificación formal de los tres ítems referidos tuvo como objetivo primordial establecer límites al uso indiscriminado de la fuerza de trabajo dentro de los procesos productivo y a la contratación de personal a través de terceros que, sin pertenecer a la planta laboral del establecimiento, pudiesen laborar dentro o fuera de éste. La disminución más acelerada de la tasa de regulación laboral en estos tres aspectos habla de un impulso que favorece la mayor capacidad empresarial para subcontratar actividades –como las de limpieza, vigilancia, mantenimiento, etc.-, propiciar la polivalencia –sin “el previo acuerdo entre las partes” que fue frecuente en nuestro modelo de relaciones laborales- con un fuerte sello

unilateral, y la indeterminación creciente de las categorías laborales y las tareas y funciones asociadas a ellas.

Si observamos ahora la dinámica particular de los diferentes subsectores de la actividad manufacturera, comenzamos a registrar especificidades que es necesario destacar. En primer lugar, se ha ido eliminando de manera pronunciada la regulación formal de la rotación temporal del personal, en especial en las industrias de alimentos, bebidas y tabacos (de 11.8 a 4.5 en el periodo), en la industria textil y de la confección (de 14.0 a 3.35) y en las industrias metálicas básicas (donde la tasa de regulación en este rubro cayó de 31.6 a 12.4, es decir, una pérdida superior al 60 por ciento, considerando el total de los establecimientos encuestados. Y es precisamente en el conjunto de las industrias metálicas básicas donde aparece la mayor reducción en la tasa de regulación en los siguientes aspectos: cambios en la organización del trabajo (de 28.2 a 7.6), introducción de nuevas tecnologías (de 28.0 a 9.2), creación de puestos de confianza (de 25.3 a 9.4) y en la determinación de los criterios para promover el personal (de 60.4 a 26.1). Hablamos pues de que en el curso de los años 1995-1999, el conjunto de las industrias metálicas básicas experimentó un intenso proceso de desregulación de aspectos nodales para el diseño de los procesos de trabajo y la gestión del orden productivo.

Por su parte, el subsector de productos metálicos, maquinaria y equipo, el cual está compuesto en su mayoría por establecimientos grandes y medianos (casi el 70%), emprendió el camino de la desregulación laboral concentrándose en particular en tres aspectos: implementando cambios en la organización del trabajo, acompañados de la indeterminación de las funciones de las categorías laborales y de los criterios para la promoción del personal. Es probable que estos elementos sean indicios de lo que algunos autores han denominado *flexibilización salvaje* o *flexibilidad unilateral* la cual se ha desarrollado en vastos sectores del aparato productivo mexicano.

En suma, el conjunto de industrias manufactureras desarrolló entre 1995 y 1999 un intenso proceso de desregulación de las cuestiones laborales, aunque concentrado en los rubros que facilitan un uso discrecional de la fuerza de trabajo en el curso de las actividades productivas (en el “piso de las fábricas”) y en las tareas de contratación y subcontratación.

## **2.2 REGULACIÓN LABORAL SEGÚN TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS**

Al considerar la evolución de la tasa de regulación laboral según los tamaños de los establecimientos, podemos incluir algunos rubros adicionales, en comparación con los señalados según el corte de tipos de actividad, en tanto se pueden mantener los criterios de comparación entre los años 1995-1999. Los rubros adicionales son: regulación de la calidad y/o productividad, de la selección de personal, y la estipulación formal de los criterios para el recorte –despido- de personal.

Del análisis global de los cuadros XIII-18, 19 y 20, los cuales destacan la información dependiendo el tamaño de los establecimientos, es evidente que los montos totales de las tasas de regulación experimentan una caída semejante a la mencionada en el apartado anterior, esto es, cercana al 50%. Empero, esa disminución es menos pronunciada en el estrato de las grandes empresas, tanto si consideramos los bloques concernientes a la regulación de la Organización del Trabajo (cuadro XIII-18), la Contratación (cuadro XIII-19) y la definición de las Categorías laborales y la Promoción del personal (cuadro XIII-20). Más aún: la tasa de regulación en los establecimientos grandes se mantuvo semejante en rubros específicos, tales como la determinación de la calidad y/o productividad (la cual pasó de 68.6 a 53.7), contratación de personal eventual (de 74.8 a 64.6), precisión de las funciones de las categorías laborales (de 78.1 a 74.08) y establecimiento formal de los criterios para la promoción del personal (de 76.8 a 61.5). Al respecto, ciertamente hubo una caída en la tasa de regulación, pero ella fue poco relevante si se consideran los montos totales de la regulación durante el periodo considerado. Quizá la mayor probabilidad de presencia sindical en este estrato explique la disminución menos intensa de la tasa de regulación.

En el caso de los establecimientos medianos la mengua en la regulación laboral se ubica aproximadamente en la media del periodo en conjunto, excepción hecha de algunos rubros en los cuales la disminución es menos acentuada, entre ellos: la determinación de la calidad y/o productividad (que pasó de 61.5 a 42.7), la selección del personal (de 63.1 a 43.9), la contratación de trabajadores eventuales (de 67.7 a 52.6), la creación de puestos de confianza (de 34.1 a 22.8) y la determinación de las categorías laborales y sus funciones (que no sufrió gran merma en tanto cambió de 73.1 a 64.7). Es decir, en este estrato no se verificó una pérdida sustancial en la tasa global de regulación laboral, aunque los rubros de

utilización de trabajo subcontratado (que pasó de 17.7 a 9.8) y recorte de personal (de 40.5 a 19.3) escaparon de esa tendencia general para los establecimientos medianos.

Por su parte, los establecimientos pequeños y micro reflejan, en casi todos los componentes de la regulación laboral, una drástica disminución. Ello implica que es en este terreno donde tuvo lugar la mayor precarización de las condiciones de trabajo en el curso del periodo 1995-1999, a pesar de que la regulación laboral ya era a mediados de la década pasada por demás limitada. Basta mencionar, a título de ejemplo, las siguientes estimaciones: en los establecimientos pequeños los rubros que más disminuyeron fueron, de nueva cuenta, el relacionado con la subcontratación (de 11.0 a 4.91) y el recorte de personal (de 30.8 a 10.3); por su parte, los micro establecimientos acusaron un profundo deterioro de la regulación laboral en todos sus componentes, pero de manera más señalada en trabajo subcontratado (de 3.5 a 1.16), recorte de personal (de 9.3 a 1.3), determinación de calidad y/o productividad (de 16.8 a 6.0) y en la especificación formal de las categorías laborales y sus funciones (que disminuyó de 14.3 a 3.98). La gravedad de esta tendencia se magnifica si consideramos además que es precisamente en este tipo de establecimientos donde se concentra.

De lo dicho hasta aquí se desprende que, durante la segunda mitad de los años noventa, el sector manufacturero intensificó la desregulación de las relaciones laborales, en particular en los establecimientos de menor tamaño, acentuando esa desregulación en temas específicos como los relacionados con la capacidad empresarial para decidir unilateralmente los términos de la contratación y despido, así como la difusión de la subcontratación y la indefinición formal de las categorías laborales y sus funciones en los procesos productivos. Hablamos en suma de que la disminución de la tasa de regulación laboral corre paralela al deterioro de la capacidad de las organizaciones sindicales para lograr acuerdos formales –con algún grado de bilateralidad- en la determinación de las condiciones de la contratación, organización del trabajo y gestión de la mano de obra dentro de los procesos productivos.

## **CONCLUSIONES PRELIMINARES**

Al revisar lo que ha sucedido con el trabajo en México en los últimos años, en las dos dimensiones relevantes que aquí se han tratado, pueden observarse importantes elementos que hablan de precarización.

Una primera tendencia general presente es hacia la contracción del sindicalismo y sus espacios de acción. Esto es acompañado de una mayor presencia relativa de la sindicalización de los servicios, de una redistribución regional de la afiliación sindical, de un envejecimiento de la población sindicalizada, de una creciente participación de las mujeres trabajadoras en el conjunto de los trabajadores sindicalizados y, finalmente, de la presencia de tasas de sindicalización extremadamente bajas en el estrato de empleo que más ha crecido en el pasado reciente, que es el de los microestablecimientos.

La presencia mayoritaria del sindicalismo de los servicios no es propiamente una novedad; tradicionalmente, el peso de sindicatos como el SNTE, el SNTSS y en general de los agremiados del FSTSE, ha sido dominante en el panorama sindical mexicano. Pero cabe precisar que el peso de los trabajadores del sector de los servicios en el conjunto de sindicalización nacional, ha aumentado como consecuencia de dos procesos paralelos: primero, la pérdida de empleos en algunas ramas y sectores que tradicionalmente se caracterizaron por elevados índices de sindicalización; hablamos de aquellos sectores ligados al sector paraestatal (petroleros, ferrocarrileros, de la petroquímica, de la rama minero metalúrgica, etc.); segundo, la existencia de evidencias suficientes que permiten afirmar que la relativa recuperación del empleo de la segunda mitad de los años noventa se ha desarrollado primordialmente en actividades económicas ligadas a las microempresas y al autoempleo; espacios en los cuales no existe una importante presencia de organizaciones sindicales.

Esta dinámica de la sindicalización ha corrido en paralelo a un profundo proceso de desregulación de las relaciones laborales. Al mencionar desregulación nos estamos refiriendo a la desaparición de acuerdos formales (contratos colectivos, reglamentos internos de trabajo o acuerdos específicos) en los cuales se define por escrito el alcance y los límites para la contratación, el uso de la fuerza de trabajo y la organización de los procesos productivos. Del análisis anterior se concluye que la desregulación aumentó en aproximadamente 100% durante el periodo 1995-1999.

De manera adicional, la información disponible indica que la desregulación en sus diferentes componentes se concentra primordialmente en las empresas pequeñas, medianas y micro. La situación de la gran empresa no revela una pérdida de regulación semejante a lo que ocurre en el panorama nacional; es probable que esta situación obedezca a la presencia, aunque disminuida, de organismos sindicales en aquellos establecimientos que ocupan más de 250 personas.

La comprensión de esta dinámica laboral requiere considerar, al menos escuetamente, el efecto de tres factores macrosociales: primero, los cambios en el perfil sociodemográfico, una de cuyas consecuencias se refleja en la composición del mercado de trabajo; segundo, la presencia intermitente de desajustes macroeconómicos en el ámbito nacional, en particular la crisis económica que inició a fines de 1994 y que incidió en el conjunto de la oferta y calidad del empleo; y tercero, la profundización, a lo largo de los años noventa, de un modelo de desarrollo, que algunos autores denominan *neoliberal*<sup>7</sup>, en el cual destacan características como la creciente importancia de los mercados internacionales, la vigencia de nuevos criterios para la localización de las actividades económicas y el impulso empresarial a favor de condiciones laborales cada vez más precarias y unilaterales. De la información presentada podemos derivar, como conclusión preliminar, que de los tres factores enunciados, el referido al modelo de desarrollo destaca por su mayor incidencia en la dinámica de la sindicalización y en el patrón de la regulación laboral. Hablamos, en suma, de una relación consistente entre el modelo de desarrollo, la disminución absoluta y relativa de la población sindicalizada y el deterioro de las organizaciones sindicales para regular de manera bilateral las condiciones de trabajo.

---

<sup>7</sup> De la Garza, Enrique (2001) **La formación socioeconómica neoliberal**. Mexico: Plaza y Valdez.



## **Capítulo XIV: La Crisis de los Modelos Sindicales en México y sus Opciones**

Enrique de la Garza Toledo\*

### **Introducción**

Desde la década de los ochenta se han producido en el México grandes cambios que han impactado a los trabajadores y sus organizaciones. En primer lugar el advenimiento del Modelo Económico Neoliberal con sus políticas de ajuste tendientes a lograr equilibrios macroeconómicos, bajar la inflación, disminuir el déficit fiscal y las de cambio estructural que se han traducido en extensas privatizaciones, desregulación de la economía y disminución de la inversión productiva del gobierno. Los sindicatos en México han sido afectados por el Neoliberalismo porque la política salarial ha sido manejada con miras a contener la inflación, en esta medida los incrementos salariales han sido en general menores al crecimiento de la inflación, con excepción del 2000 y 2001, y a la atracción de la inversión extranjera directa. También por la decadencia de las políticas de seguridad social dirigidas a los asalariados y su substitución por otras de focalización sobre la extrema pobreza. Asimismo, los sindicatos tienen menor influencia sobre la política económica en general. Además, la presencia sindical en el Partido Revolucionario Institucional (PRI) es menor que antes y de este sobre el gobierno. Quinto, una parte importante de los grandes Contratos Colectivos de Trabajo han sido flexibilizados. Y, finalmente, el núcleo de la base social del sindicalismo en casi todo este siglo, la Antigua Clase Obrera de la industria pesada del desarrollo estabilizador<sup>1</sup>, ha disminuido substancialmente y ha sido casi substituida por una Nueva Clase obrera sin tradición sindical, extremadamente móvil entre empresas, sin identidad con el sindicato (De la Garza, 2001).

---

\* Profesor-Investigador Titular de la Universidad Autónoma Metropolitana en México, D.F., Doctor en Sociología, Postdoctorado en las Universidades de Warwick, Inglaterra y Berkeley, California. Eemail: [egt@xanum.uam.mx](mailto:egt@xanum.uam.mx), UAM-I, Doctorado en estudios Sociales, apartado postal 55-536, 09340, México, D.F.

<sup>1</sup> Se llamo desarrollo estabilizador al periodo de los sesenta en México caracterizado por crecimiento económico con baja inflación

En segundo lugar, han afectado a los sindicatos las reestructuraciones productivas<sup>2</sup> que, aunque centradas en un grupo limitado de gran empresa, sus impactos han sido importante desde el punto de vista del empleo y de la producción, puesto que el 50% de los trabajadores manufactureros y el 75% del valor de la producción en este sector corren a cargo de la gran empresa. Sin embargo, los Modelos Productivos<sup>3</sup> dominantes oscilan entre el Taylorismo-Fordismo y un Toyotismo<sup>4</sup> de la precariedad caracterizado por aplicaciones parciales de la Calidad Total y el Justo a Tiempo, con una división del trabajo que continúa segmentando y asignando a los técnicos e ingenieros las tareas de concepción y deja a los obreros las de ejecución con mayor responsabilidad pero reducida al puesto de trabajo, bajos salarios, poca inversión en capacitación y alta rotación externa de personal (De la Garza, 1993). Es decir, un toyotismo basado en el bajo salario y la alta intensidad del trabajo con nuevas formas de organización. La reestructuración productiva ha afectado sobre todo al núcleo central de la clase obrera en México que se encuentra en el sector industrial exportador, en los servicios y el comercio modernos.

En tercer lugar, los sindicatos se han visto afectados por el crecimiento del sector del empleo no estructurado, el autoempleo y en microestablecimientos, sector difícil de sindicalizar, no sólo porque la Ley establece un mínimo de 20 trabajadores para formar un sindicato, sino porque en estos pequeños negocios las relaciones salariales se confunden con la cooperación familiar, constituyendo más estrategias de sobrevivencia que conformación de empresas y empresariado (De la Garza y Neffa, 2001).

En cuarto lugar, porque el Neoliberalismo, la apertura de la Economía y la reestructuración productiva crearon una nueva clase obrera, con tasa alta de sindicalización en su parte formal industrial pero sin tradición de lucha ni memoria histórica, situada en sindicatos con escasa vida interna y democracia, muchos de protección<sup>5</sup>. Una clase obrera

---

<sup>2</sup> Llamamos Reestructuración Productiva a los cambios en tecnología, organización del trabajo, relaciones laborales, calificación de la mano de obra y cultura laboral

<sup>3</sup> Llamamos Modelo Productivo a la configuración entre tecnología, organización, relación laboral, perfil de la fuerza de trabajo y cultura laboral que caracteriza a un proceso productivo.

<sup>4</sup> Preferimos utilizar el concepto de Toyotismo, en lugar de Postfordismo, Organización Postmoderna, Especialización Flexible, para restringir el concepto a las características del Modelo de Producción inspirado originalmente en la experiencia de la Toyota en Japón y que implica una combinación entre Control Total de la Calidad con Justo a Tiempo y una cultura laboral de participación e involucramiento de los trabajadores en los problemas de la producción.

<sup>5</sup> En México se denomina por Sindicatos de Protección a aquellos sindicatos de membrete, que comúnmente no saben de su existencia los trabajadores afiliados a los mismos, no conocen quienes son sus dirigentes ni los contratos colectivos. Se llaman de protección porque los aceptan los empresarios en prevención de que los

joven en comparación con la Antigua, con presencia alta de mujeres, sin identidad con el trabajo, la empresa o el sindicato, que rota frecuentemente y establece estrategias familiares de vida que no están en función del colectivo obrero. Esta Nueva Clase, a diferencia de otros países, se encuentra principalmente en el sector manufacturero, en particular de exportación y en parte en los micros servicios no estructurados. El empleo manufacturero no ha aumentado a pesar del fuerte incremento en la producción en la segunda parte de los noventa, pero tampoco ha decaído. Esta característica habría que tomarla en cuenta porque marca una diferencia entre México y países desarrollados en los que la ocupación industrial ha disminuido en favor de los servicios (Thomas, 1996). Si bien en México el porcentaje de trabajadores en servicios también es superior a los de la industria, esta no se encuentra en decadencia, sino que es el sector central más dinámico de la economía, pieza clave en la exportación. Se trata de un sector con una tasa alta de sindicalización en su parte formal, que no es en general el resultado de la libre voluntad de los trabajadores, sino de la manera como a través de las cláusulas de exclusión por admisión los sindicatos se aseguran de afiliar a todo obrero que ingresa a la empresa automáticamente y de los acuerdos políticos entre sindicatos, gobierno y empresarios que permiten sindicalizar a las nuevas empresas (De la O y Quintero, 1992). De hecho, a pesar de tantas transformaciones que ha tenido la economía, la política y la sociedad desde los ochenta, el sindicalismo Corporativo sigue controlando a la mayoría de los trabajadores, especialmente en el sector manufacturero. La resistencia obrera ha sido hasta hoy poco eficiente, las huelgas de Junio de 1984, la extensión de conflictos en grandes empresas a inicios de los noventa y conflictos localizados en la década pasada no se han traducido en nada semejante a la Insurgencia Sindical<sup>6</sup> de los setenta en contra del Corporativismo (De la Garza, 1994). Casos emblemáticos los ha habido aunque escasos, como en la maquila, que han mostrado la importancia de la formación de frentes de apoyo a las luchas más amplias que los conformados por sindicatos, incluyendo sobre todo Organizaciones no gubernamentales (ONGs), las campañas internacionales ante las cuales el gobierno mexicano ha sido más sensible que las puramente nacionales, y la aparición incipiente del organizador sindical,

---

trabajadores quieran formar un sindicato independiente. Su registro legal es posible porque la Ley mexicana no exige acreditar por anticipado la validez del voto de los agremiados.

figura que fue importante en los setenta, que recayó en muchos casos en esos años en estudiantes y grupos políticos.

Este Corporativismo que sigue dominando en tres ocasiones hubo intentos de reformarlo desde arriba, con Salinas a través de la doctrina del Liberalismo Social y del Nuevo Sindicalismo<sup>7</sup> en 1992, con el Convenio por una Nueva Cultura Laboral de 1995 (De la Garza y Melgoza, 1994) y con el intento de restauración de Carlos Abascal, actual Secretario del Trabajo en el gobierno de Vicente Fox, de conformar un Corporativismo cristiano<sup>8</sup> en el 2001. Estos intentos han tenido pocas consecuencias prácticas, los reacomodos más importantes se han dado al nivel de empresa, apuntando posiblemente hacia un Corporativismo de empresa y no a un Business Unionism.

En quinto término, la derrota del PRI en las elecciones federales del año 2000, ha debilitado los vínculos entre cúpula sindical corporativa y presidencia de la república, sin embargo las tentaciones restauradoras del Corporativismo al margen de la política partidaria siguen presentes. Primero en el llamado a un gran acuerdo entre los factores de la producción y a la constitución de una Mesa Central de Decisión para la reforma laboral por parte de la Secretaría del Trabajo, filtrando hacia los sindicatos los principios de la versión conservadora de la doctrina social de la iglesia. Es cierto que la Secretaría del Trabajo siguió una política salarial más flexible en el transcurso del año 2001 y los incrementos salariales sobrepasaron a la inflación, también hubo algunos casos en los que las demandas obreras de democracia sindical fueron atendidas como en la siderúrgica Lázaro Cárdenas Las Truchas, aunque posteriormente la Secretaría del Trabajo no ha apoyado movimientos por democracia sindical como en la compañía de aviación AVIACSA, en petróleos mexicanos, en la comisión federal de Electricidad, etc. En general, las redes meso y micro de compromisos e intereses entre líderes sindicales, funcionarios públicos y empresarios que eran el otro sustento del corporativismo no han sido tocados. Es probable que para el

---

<sup>6</sup> En México se llama periodo de la Insurgencia Sindical a los años setenta cuando en muchas empresas estallaron movimientos obreros por la democratización de sus organizaciones y en contra de las dirigencias corporativas.

<sup>7</sup> El Presidente Salinas en un famoso discurso de 1992 definió lo que debería de ser el nuevo sindicalismo en México: aliado del gobierno, pero también de las empresas en la batalla por la productividad y la competitividad

<sup>8</sup> Carlos Abascal hizo firmar a los dirigentes sindicales y empresariales nacionales en el 2001, que en las nuevas relaciones laborales habría que partir de que obreros y patrones poseen la misma esencia humana y que se deben entre ellos solidaridad, por encima de intereses diversos.

empresariado el ideal sea el sindicato blanco<sup>9</sup> más que el democrático autónomo y participativo, pero la sustitución de los corporativos por otro tipo de sindicalismo podría abrir una etapa de conflictividad que atentaría en contra de la preciada paz laboral.

Finalmente, en sexto lugar, en México se puede hablar de una crisis del trabajo, pero no es aquella derivada de la reducción de las ocupaciones por la alta tecnología. Se trata de una crisis de sobrevivencia de la clase obrera por la venta de su fuerza de trabajo. La mayoría de los trabajadores en México no pueden sobrevivir por el ingreso de un solo miembro de la familia. En su mayor parte los trabajadores en México son pobres y esto no tiene relación directa con su productividad, ni con la existencia solamente del sector no estructurado de la economía. Esta crisis ha sido paliada por la diversificación de las fuentes de ingreso familiar, especialmente por la participación de otros de los miembros de la unidad doméstica en el llamado “sector informal”. Pero la crisis ha tenido también consecuencias en el plano productivo, reflejándose en la altísima rotación voluntaria externa, que va más allá de la maquila de exportación. Es decir, la rotación externa debe verse sobre todo como una forma de resistencia al desgaste acelerado de la fuerza de trabajo en los procesos de trabajo, resistencia que a veces se continúa en el enorme volumen de demandas laborales individuales de los trabajadores sin pasar por el sindicato. La alta rotación no es compatible con la conformación de una identidad con el trabajo, con la empresa y para la Nueva Clase Obrera con el sindicato. La falta de acciones colectivas obreras, de apego al sindicato, de discursos que trasciendan lo cotidiano del trabajo, el barrio y la familia y de estrategias que partan de lo laboral impiden hablar hasta ahora que la Nueva Clase Obrera haya constituido Sujetos Colectivos. Las estrategias colectivas obreras son substituidas por las de sobrevivencia familiar (De la Garza, 2000).

En estas condiciones de la coyuntura del Neoliberalismo para los sindicatos, se impone una reflexión acerca de la crisis de los Modelos Sindicales que han imperado en México, de sus limitaciones y posibles alternativas.

---

<sup>9</sup> En México se llama sindicatos blancos a los controlados no por el PRI ni el gobierno sino por las gerencias. Tuvieron su origen en la ciudad de Monterrey en la década de los treinta a raíz de un gran conflicto entre el presidente Cárdenas y la CTM con el grupo empresarial Monterrey, este decidió crear sus propios sindicatos en contra de la CTM.

## 1. El Concepto de Modelo Sindical

Acerca del sindicalismo hay muy diversas tipologías (Baglioni, 1990) (Basstone, 1977) (Bluen, 1994). Internacionalmente una de las más socorridas clasificaba a los sindicatos en:

a). Clasistas, de oposición al Estado, de lucha de clases, centrado en la tarea de la toma del poder político, con una ideología anticapitalista, anarquista o marxista, aliado, correa de transmisión o comportándose como partido político. En los países en los que se constituyeron sistemas de relaciones de trabajo institucionalizadas, los sindicatos clasistas segmentaron su discurso revolucionario de sus prácticas de negociación colectiva dentro de la institucionalidad; en aquellos de escasa institucionalización de las relaciones laborales privilegiaron la acción política pública sobre la negociación colectiva de tipo laboral.

b). Sindicato socialdemócrata, laboristas y socialcristiano, fue un sindicato de la reforma, aliado electoral de partidos buscando las reformas legales que favorecieran a los trabajadores, reconoce la diferencia de intereses entre capital y trabajo pero no en sentido excluyente como el primer tipo de sindicato.

c). El *Business Unionism*, privilegió como espacio de acción la negociación colectiva empresa por empresa, más que la alianza con partidos o las campañas para cambiar o lograr leyes generales favorables a los trabajadores, es un sindicalismo que también reconoce diferencia de intereses entre capital y trabajo pero busca restringir la acción sindical al lugar de trabajo y la empresa.

En México la tipología más común hablaba de:

a). Sindicato corporativo, representante de intereses particulares pero subordinado al Estado, corresponsable como parte del Estado en la buena marcha de éste, verticalista y autoritario en la elección de dirigentes y la forma de tomar decisiones, participante partidario en el sistema político, defensor en el mejor de los casos del empleo y las condiciones de trabajo, sin ser un agente de innovación en la empresa.

b). Sindicato independiente, de oposición de izquierda al gobierno, supuestamente independiente de las gerencias, desinteresado por la productividad y supuestamente democrático en su funcionamiento interno, aunque muchos sindicatos independientes tendieron a formar oligarquías y a manipular los procesos de elección y de toma de decisiones.

c). Sindicato blanco, subordinado a la gerencia, con procesos de elección y de toma de decisiones rigurosamente vigilados, desempeñando funciones de gestión de recursos humanos, sujeto del paternalismo empresarial, sin participación en el sistema político (Street, 1996).

Tipologías como las anteriores apuntan hacia definiciones de diversos Modelos Sindicales pero es necesario hacer más explícito este concepto.

Un Modelo Sindical debería de considerar su estructura y funcionamiento interno, pero también las articulaciones del sindicato con el trabajo y la empresa, con el Estado, y con la sociedad (incluyendo otros sindicatos, ONGs y movimientos sociales).

1). Estructura y funcionamiento interno del sindicato: este nivel debería de comprender los problemas de representatividad, legitimidad y democracia en la elección de dirigentes y toma de decisiones. Asimismo la constitución de burocracias y la relación al interior del sindicato entre consenso y coerción, entre poder y dominación.

La legitimidad puede ganarse en un sindicato en formas diversas, no solo a través del respeto a las normas democráticas, puede ser caudillesca, clientelar, patrimonial y hasta el terrorismo y el gangsterismo pueden llegar a ser legítimos.

La democracia puede ser delegativa o directa, puede haber procesos de burocratización, de concentración de poder en una capa de funcionarios sindicales y la formación de una oligarquía que busque mantenerse en el poder concentrando conocimientos y habilidades, así como relaciones e influencias que la presente como insustituible para el buen funcionamiento del sindicato.

Las estructuras organizativas de los sindicatos también pueden ser más o menos complejas, con pocos o muchos niveles de autoridad y estar sujetas a reglamentaciones simples o minuciosas. Las estructuras, formas de funcionamiento, concentración de poder y ejercicio del poder y la dominación no son ajenas a la cultura sindical. Esta cultura implica formas de dar significado al sindicato, a los dirigentes, a los procesos de toma de decisiones. En esta medida, las culturas sindicales pueden ser democráticas, caudillescas, clientelares y patrimoniales, terroristas y gangsteriles. Las democráticas en tanto convicciones en el valor del respeto a los estatutos, en la rotación de los dirigentes si no cumplen las expectativas de la base, en que el voto es el que decide (Lipset, 1986), como en el Sindicato Mexicano de Electricistas<sup>10</sup> (Reyes, 1993); caudillescas en cuanto a creer que el líder está investido de poderes extraordinarios de gestión e influencia para defender los puestos de trabajo, obtener beneficios económicos o políticos (Sánchez, 1997), como

---

<sup>10</sup> El Sindicato Mexicano de Electricistas fue creado en 1914, agrupa a los trabajadores de la Compañía de Luz y Fuerza del Centro y conserva la reputación de ser uno de los más democráticos de México.

sucedía con Ricardo Barco líder de la desaparecida Ruta 100<sup>11</sup>; clientelistas y patrimonialistas, en tanto considerar como normales los intercambios de favores y lealtades entre trabajadores y dirigentes o ver al líder como el patrón del sindicato al que no se reclama sino se solicita el favor, como sucedía en el sindicato petrolero en los años del quinismo<sup>12</sup> (Novelo, 1991); terrorista y gangsteril, en tanto el asentamiento de una cultura del miedo a ser despedido o afectado físicamente (Quintero, 1995).

2). Relaciones del sindicato con el trabajo y con la empresa: El sindicato puede ser autónomo de la empresa y verla como enemiga (el caso del Sindicato Independiente de Trabajadores de la Universidad Autónoma Metropolitana con la UAM), o como otra parte con la cual negociar (el FAT en Seal Power)<sup>13</sup> (De la Garza, 1995) o bien subordinarse pasivamente en el proceso de trabajo a la empresa (FOMASA<sup>14</sup> cetemista de Aguascalientes), o subordinado activo en favor de la empresa, como en los sindicatos Blancos de Monterrey. Los límites entre estas posiciones no siempre son muy precisos. De manera más general, en cuanto a espacio privilegiado de acción, el sindicato puede ser de la Circulación, es decir concentrado en la negociación de la compraventa de la fuerza de trabajo como mercancía (empleo, salario y prestaciones) o de la producción, centrado en la intervención en el proceso productivo. Esta última con cuatro posibilidades: obrerista (el espacio del proceso de trabajo es definido como de lucha por el poder en las decisiones productivas con el capital), de conciliación de intereses (se negocia la relación laboral en el proceso de trabajo con posiciones sindicales pero sin buscar el enfrentamiento), de simple defensa en contra del desgaste de la fuerza de trabajo y subordinado a la empresa coadyuvando o no en tareas de gestión de recursos humanos. En este apartado cabe el concepto de Microcorporativismo o corporativismo de empresa, diferente del de Estado, aunque pueden combinarse. En la teoría internacional el concepto se reserva para el sindicato que representando a los trabajadores negocia con la empresa los problemas de la producción (Standing, 1999). Sin embargo, en el caso mexicano habría que abrir el espectro

---

<sup>11</sup> La Ruta 100 fue hasta inicios de los noventa la empresa del gobierno que administraba el transporte de autobuses en la ciudad de México. Su sindicato se caracterizó por su radicalidad de izquierda.

<sup>12</sup> La Quina fue el apodo del líder histórico del sindicato de petroleros hasta que el presidente salinas lo puso en prisión a inicios de los noventa.

<sup>13</sup> El Frente Auténtico del Trabajo es una pequeña organización sindical democrática de origen cristiana que posteriormente rompió con esta corriente. Seal Power es una empresa de autopartes en la que el FAT ha logrado una buena relación con la gerencia.

<sup>14</sup> Empresa metalmecánica con un sindicato de la CTM



de formas sindicales corporativas de empresa, así como las de Estado que también han incluido varias formas, desde los sindicatos blancos que no solo negocian sino hacen tareas de gestión de mano de obra, hasta los pasivos que sirven para controlar a los trabajadores e incluso los de protección que aparecen públicamente solo cuando hay peligro de formar sindicatos alternativos (De la Garza y Bouzas, 1988). El corporativismo de empresa puede tener asociada culturas sindicales y laborales específicas como el paternalismo patronal y el patronaje entre los obreros, que venían el empleo como una dádiva del patrón con su componente de compromiso moral con aquel, o bien el instrumentalismo productivista, más productividad a cambio de bonos e incentivos sin otro compromiso moral con la empresa.

3). Relaciones entre sindicato y Estado. El sindicato puede ser corporativo de Estado, corresponsable del diseño y funcionamiento de políticas estatales (como la CTM hasta el año 2000); de oposición política al Estado (como la CNTE<sup>15</sup>); copartícipe crítico (UNT<sup>16</sup>); o bien ausente de la arena estatal (Blancos). Por otra parte el sindicato puede ser protegido por el Estado a través de mecanismos legales y extralegales, como el corporativismo en la era priista; puede ser hostilizado por aquel, como son muchos sindicatos independientes; o establecer un *modus vivendi* con el Estado sin invasión de esferas como los blancos. Culturas sindicales pueden haberse acuñado también en torno de estas relaciones con el Estado: el estatalismo, como creencia de que lo laboral es asunto y se resuelve por influencia y política estatal; la de oposición por principio a todo lo que viene del Estado; la de ver a la empresa como gran familia dirigida por el empresario patriarcal, en donde el Estado no tiene porque intervenir.

Habría que añadir las relaciones del sindicato con los partidos políticos, que en México pueden ser de afiliación corporativa, de alianza, o de no participación sindical.

4). Relaciones sindicato y sociedad : puede haber sindicatos muy gremialistas, solo interesados en sus problemas laborales con la empresa; o bien participantes en Federaciones y Confederaciones; así como formando frentes más amplios con ONGs y movimientos sociales para abordar problemas más amplios que los laborales, incluyendo los de

---

<sup>15</sup> La Coordinadora Nacional de Trabajadores de la Educación es una corriente de oposición de izquierda radical dentro del Sindicato Nacional de Trabajadores de la Educación, el mayor sindicato en América latina que agrupa a profesores de primaria y secundaria, así como al personal administrativo y de intendencia de las escuelas

intervención en la reproducción de la fuerza de trabajo en el territorio como los servicios públicos, urbanos o rurales.

Es decir, un Modelo Sindical debería de incluir mínimamente las articulaciones entre su estructura y funcionamiento internos, con el trabajo y la empresa, con el Estado y con la sociedad. Estas articulaciones no tiene porque ser totalmente coherentes, se constituyen históricamente, que implica la posibilidad de tener contradicciones y están embebidas de cultura como formas de interpretar y de acción social que dan contenidos y articulan niveles y procesos.

## **2. Los espacios de la acción sindical y el espacio de posibilidades de construcción de un modelo sindical en la coyuntura**

No solo el sindicalismo en un país y período determinados puede reconocer uno o más modelos sindicales, sino que dichos sindicatos pudieron definir y constituir espacios de acción e intervención sindical privilegiados (Di Tella, 1970). Estos espacios son construidos sindicalmente pero de acuerdo con condiciones que los sindicatos no escogieron. Además, la definición de espacios de acción es también de amigos y enemigos en donde comúnmente el más fuerte está en condiciones de fijar el terreno del conflicto o la negociación (Buroway, 1985). Antes del Neoliberalismo los espacios privilegiados por el sindicato corporativo fueron la arena estatal y la circulación de la fuerza de trabajo, entendida como compra venta y a lo sumo una posición defensiva del lugar y puesto de trabajo (Bizberg, 1990). Es decir, el sindicato corporativo mexicano fue un sindicato de Estado y de la circulación. La negociación de la compra venta la realizó a nivel de empresa (aumentos salariales y sistema de prestaciones), pero los parámetros generales los fijaron las cúpulas estatales, empresariales y sindicales para el conjunto del sistema de relaciones de trabajo. Los sindicatos independientes y blancos se vieron indirectamente favorecidos por aquellas negociaciones nacionales, sin intervenir propiamente en las mismas. Los sindicatos independientes también participaron en la negociación al nivel de empresa o institución del empleo, el salario y

---

<sup>16</sup> La Unión Nacional de Trabajadores se constituyo en 1997 como resultado del desprendimiento de sindicatos del Congreso del Trabajo, organismo cúpula del corporativismo sindical, y la adhesión de sindicatos independientes.

las prestaciones, pero el eje de su acción fue el cuestionamiento de las políticas estatales. Es decir, tanto en los Corporativos como en los independientes el espacio estatal tuvo privilegio, uno de apoyo, el otro de oposición. Los blancos fueron los primeros que combinaron la negociación de salario y prestaciones aprovechando las políticas paternalistas empresariales que trataban de sustituir al Estado benefactor en sus compañías, con intervención en el proceso productivo.

En cambio, el consejismo, en tanto estrategia de lucha por el poder en el proceso de trabajo, no tiene tradiciones en México, tampoco hay experiencias de Democracia Industrial tipo sindicalismo Alemán, las administraciones obreras en los ferrocarriles o en Pemex durante el cardenismo tuvieron otras características (De la Garza, 1994). En cambio, a partir de los ochenta hay nuevas experiencias de negociación sindical de la innovación productiva que no se asimilan a las del sindicalismo blanco como en Telmex (De la Garza, 1993).

Aunque algún espacio de relaciones sociales sea privilegiado, la acción sindical puede articularse con otras en espacios diferentes: de la arena estatal a las relaciones laborales en la empresa o al de la reproducción social en el territorio, o bien seguir el camino inverso (Sariego, 1988).

En la conformación de espacios de acción sindical la génesis histórica también es importante, porque las etapas anteriores dejan sus huellas en las posteriores y porque al emprenderse una trayectoria histórica a veces se anulan opciones que pudieron haberse emprendido. En México en el siglo pasado predominaron los protosindicatos de oficios, pero estos fueron reprimidos por la dictadura, de tal forma que al iniciar el siglo XX los nuevos sindicatos no eran los herederos de los del siglo XIX y nacieron no por oficios como en Inglaterra, sino por empresa en las compañías más modernas de la época, la minería, los ferrocarriles, los textiles y la electricidad. Es decir, en México la reivindicación sindical del oficio es históricamente más limitada que en otros países. De esta manera el cambio más importante histórico en el siglo XX no fue de la centralidad del oficio en procesos manufactureros (en el sentido de Marx como procesos productivos no maquinizados) sino de los sindicatos de empresa que nacieron al margen de la institucionalidad a la institucionalidad con corporativismo. Pero, lo característico de esa gran transformación no fue la constitución de un sistema de

relaciones industriales con normas, valores y actores convencidos de que era el canal adecuado para entrar en negociación colectiva, sino la subsunción de las relaciones laborales a las estatales. Una parte del “sistema de relaciones de trabajo” es a su vez constitutivo del “sistema político”. Con la constitución de un Corporativismo de Estado tan firmemente articulado en México, en lugar de un *Business Unionism* o un corporativismo societal, aunque el PRI haya perdido el poder ejecutivo federal ese corporativismo no desaparece y tiende a marcar la etapa actual. Otro tanto podemos decir de la presencia mexicana de las corrientes internacionales del sindicalismo, el marxismo ha tenido un lugar a través de una oposición *sui generis*, influenciada por la ideología de la Revolución Mexicana, con su componente de nacionalismo y populismo. Esta interpenetración entre marxismo e ideología de la Revolución Mexicana sirvió de base para políticas diversas de alianza y subordinación al corporativismo de la CTM en los 30 y 40, posteriormente para las alianzas con corrientes nacionalistas como la Tendencia Democrática de los electricistas en los setenta. El corporativismo ha estado permeado también de nacionalismo, antimperialismo, populismo y socialismo. El socialcristianismo en México quedó abortado después de las negociaciones entre el gobierno y los Cristeros<sup>17</sup> en los años veinte, década en la que la iglesia católica intentó impulsar una confederación obrera cristiana, los esfuerzos posteriores fueron por la izquierda en los sesenta con el FAT. El *Business Unionism* no ha tenido presencia ante el peso apabullante del Estado y sus sindicatos y las posiciones socialdemócratas tampoco pueden asemejarse cabalmente con el corporativismo autoritario mexicano.

El espacio de posibilidades para la reconstitución en la coyuntura actual está enmarcado por procesos y estructuras más amplios de los de las estructuras y vida interna de los sindicatos que cumplen, por un lado, la función de parámetros que fijan límites a la acción viable, y, por el otro, que están sujetos también a cambios por la acción. Los más importantes serían los siguientes:

---

<sup>17</sup> Movimiento guerrillero cristiano de los años veinte en contra de los gobiernos emanados de la Revolución Mexicana

1). El Modelos Neoliberal Mexicano que ha implicado abrir la economía y someter a las empresas a la competencia del mercado internacional, como exportadoras y en el propio mercado interno. Una política económica que ha abandonado la inversión productiva pública y el fomento industrial por el combate a la inflación y el termino de las políticas de desarrollo por las de equilibrio macroeconómico. Esta apertura y su complementario proceso parcial de reestructuración productiva se han significado en la polarización del aparato productivo, en particular del industrial. Polarización entre un grupo minoritario de empresas reestructurado sobre todo en organización y flexibilidad laboral, que es competitivo, exportador y el mundo de la pequeña y microempresa con condiciones opuestas al primero pero muy importante como fuente de ocupación (De la Garza, 1993). La polarización no implica una visión segmentacionista, superada como concepción desde las polémicas dependentistas sobre la marginalidad en los setenta. Se trata más que de segmentos de constelaciones, con un núcleo central reestructurado, satélites en órbitas sucesivas y un pantano sin núcleo en el otro extremo. Las articulaciones como cadenas productivas entre estos extremos son escasas, se vuelven más abundantes las de servicios y con mayor densidad las cadenas reproductivas entre el pantano de micro y pequeñas y los trabajadores del polo reestructurado.

En el polo reestructurado predomina la empresa grande industrial y de servicios, con tecnologías intermedias, nuevas formas de organización del trabajo, flexibilidad toyotista, con presencia de la Nueva Clase Obrera (jóvenes, mujeres, semicalificada, de nivel salarial de menos de 5 salarios mínimos<sup>18</sup>), alta rotación externa, con escasa identidad laboral, empresarial o sindical , situada en procesos de trabajo intensos en cuanto a desgaste de la fuerza de trabajo (que no hay que confundir con el concepto económico de trabajos intensivos en manos de obra vs. intensivos en capital), con poca ingerencia sindical en las decisiones de la producción, con escasa delegación por parte de la gerencia de las decisiones hacia los obreros, que sigue reproduciendo la separación entre trabajo de los técnicos e ingenieros con respecto de los obreros fácilmente sustituibles y con poca inversión en capacitación. Se trata del Modelo de Producción Toyotista Precario que ha permitido incrementar la productividad pero

---

<sup>18</sup> En México el salario mínimo no es suficiente para la sobrevivencia del trabajador y su familia, muchos estudiosos ubican el limite de la pobreza en un ingreso menor a 5 veces el salario mínimo.

basada en el desgaste de la fuerza de trabajo. Este modelo se enfrenta a límites físicos en la resistencia del trabajador y sociales, hasta hoy individuales representados por la alta rotación, la escasa identidad con la empresa que repercuten en la participación y el involucramiento, limitando las capacidades de dicho toyotismo para elevar la productividad. En este núcleo, en el que participa sobre todo la nueva clase obrera no puede hablarse todavía de la constitución de uno o más sujetos, por ahora se trata de un estrato sin identidad específica, ni acciones colectivas amplias, a pesar de tener tasas altas de sindicalización en su parte formal, aunque los trabajadores pueden tener una potencialidad que parta de condiciones semejantes de trabajo y de vida.

En el otro extremo no se encuentra un polo, sino un pantano, el de la micro y pequeña empresa, con autoempleo y trabajo familiar, el trabajo agrícola no capitalista, la venta a domicilio, la venta callejera. Sus tecnologías son de bajo nivel y sus formas de organización no están basadas en alguna ciencia de la dirección de empresas, las tasas de sindicalización son muy bajas, los estilos de mando son patriarcales autoritarios y cuando hay identidad es por relaciones de patronazgo, familismo o compadrazgo. En este sector los salarios son bajos y la inestabilidad no es solo por rotación voluntaria sino también por quiebra de las microunidades, sus tiempos promedio de vida son cortos. Se trata de un sector concentrado en pocas actividades: en la manufactura la confección y talleres de reparación; en servicios y comercio, los servicios personales, la preparación y venta callejera y de alimentos, el transporte urbano y la pequeña construcción. La Nueva Clase Obrera también participa en este sector y tampoco constituye un sujeto, es un estrato difícil de sindicalizar empezando porque una parte importante de sus miembros no son asalariados.

Entre estos polos se encuentra la Antigua Clase Obrera, la exnacionalista revolucionaria y del desarrollo estabilizador, muy menguada cuantitativamente, situada en lo que queda de empresas paraestatales, universidades públicas y algunas privadas grandes reestructuradas. Los procesos productivos pueden ser sofisticados, con modelos de producción que oscilan entre el taylorismo-fordismo y la aplicación parcial del toyotismo, con relaciones laborales flexibilizadas pero no en el extremo, aunque algunos nichos de rigidez permanecen en la Compañía de Luz y Fuerza del Centro, en

Universidades, con los Contratos Ley<sup>19</sup>. La mano de obra es sobre todo masculina, de edad madura, de calificación relativamente alta, de mayor salario y prestaciones, a pesar de que muchos de sus contratos cambiaron entre los ochenta y noventa, la tasa de sindicalización es muy alta y el sindicato aunque ha visto reducida su capacidad protectora, defiende todavía el empleo y el desgaste en el proceso productivo. Esta clase obrera constituyó hasta los setenta el núcleo central del movimiento obrero y fue la que mayores resistencias ofreció en ochenta y noventa a la flexibilización laboral. Es posible que en esta clase obrera antigua estén en juego varios sujetos, los restos en decadencia del obrero nacionalista revolucionario que históricamente venía del cardenismo, el obrero del desarrollo estabilizador más joven en los sesentas corporativizado, y embriones de nuevos sujetos reconvertidos con capacidad de interlocución con la empresa como telefonistas, pilotos y trabajadores de la Volkswagen. Sin embargo, habría que dudar de que la cultura laboral haya cambiado tanto entre estos, esta probablemente se mueve entre el consenso cómplice<sup>20</sup> con el sindicato (sindicato que solapa el relajamiento del trabajo) (Leyva, 1995) como en algunas Universidades y el instrumentalismo productivista como en Teléfonos de México (trabajo intensamente por el bono de productividad no por la identidad con la empresa).

En síntesis, las opciones sindicales tendrán que considerar de entrada la heterogeneidad de los trabajadores, que no en todo se asimilan a las teorizaciones internacionales (Hyman, 1996). Un punto importante de diferencia es que en México no hay decadencia del sector industrial, por el contrario es el sector más dinámico, eje del Modelo Económico exportador. Aunque la ocupación en servicios es mayoritaria, no hay decadencia de la manufacturera porque a México le ha tocado en la nueva división del trabajo el ser exportador de manufacturas. En el otro extremo, en el sector no estructurado, las diferencias a su interior entre manufactura y servicios son menos importantes que en las grandes empresas. Porque en ambos es frecuente el cara a cara con el cliente, porque se presenta el traslape entre producción y reproducción en la

---

<sup>19</sup> Los Contratos Ley en México son aquellos que rigen para todas las empresas de una rama, independientemente de que haya diversos sindicatos. Estos contratos detallan en extremo las tareas productivas.

unidad doméstica, en cuanto a tiempo, espacio y la actividad misma, por la importancia del trabajo no asalariado. Porque su fragmentación no es por mundos de vida, sino entre unidades pequeñas pero con condiciones de producción y de reproducción semejantes, donde las diferencias en procesos productivos, calificaciones, condiciones de trabajo pueden ser secundarias. En esta medida, el significado del trabajo y su confusión con el mundo de la reproducción puede ser semejante entre unidades a pesar de su separación, la identidad difusa de los precarios, donde el enemigo potencial puede no ser el pequeño patrón sino la sociedad global de los ganadores (De la garza, 1997).

En los sectores estructurados, diferenciando entre el polo reestructurado y aquel donde participa la antigua clase obrera, la separación entre mundo de la reproducción social y del trabajo puede ser más estricta. La antigua tener mayor identidad laboral y hasta restos del orgullo del oficio, en la nueva no deja de ser la potencial identidad de los que comparten condiciones de trabajo, de trayectorias laborales y de vida en general muy semejantes.

## 2). El sistema de relaciones de trabajo y sus cambios.

El anterior sistema de relaciones de trabajo se caracterizó en México por: la asunción de que la sociedad estaba dividida en clases con intereses contradictorios frente a las cuales el Estado se erigía como tutelar de la más débil; la arena estatal era el espacio principal para dirimir los conflictos y las negociaciones laborales; es decir, las relaciones laborales quedaban subsumidas en las político estatales; los agentes de negociación e intercambios eran las organizaciones, sindicales y empresariales, corresponsables de la marcha del Estado y de su política económica; había una imbricación de estas relaciones corporativas estatales con el sistema político de partidos y electoral; se establecía un sistema de intercambios estratificado con los trabajadores sindicalizados, a partir de las negociaciones entre sindicatos y Estado; había un monopolio de la representación garantizada por el Estado a cargo de los sindicatos corporativos; corporativismo autoritario en lo interno, con constitución de oligarquías

---

<sup>20</sup> En una investigación de Marco Antonio Leyva del sindicato de ferrocarrileros llama consenso cómplice a la relación de complicidad entre el sindicato y los trabajadores para relajar el ritmo y la disciplina laborales.



sindicales, escasa rotación de la elite, represión de la oposición y apoyada en culturas clientelares y patrimoniales con la base; los sindicatos ejercían una protección estratificada del empleo, del salario (concepto de salario según gastos de reproducción sin vínculo con la productividad) y de las condiciones de trabajo (intervención defensiva y clientelar en el proceso de trabajo).

Al interior del Modelo de relaciones de trabajo hubo varios submodelos: el núcleo correspondió al de la Revolución Mexicana, propio de la gran empresa paraestatal y privada, con salarios altos y prestaciones abundantes, gran seguridad en el empleo, rigidez en las funciones de los puestos y en la movilidad interna, escalafón ciego para los ascensos; por otro lado el de los trabajadores de las Secretarías de Estado, sin derecho a la negociación colectiva y prácticamente a la huelga, con estabilidad en el puesto de trabajo por Ley, afiliación obligatoria a un sindicato y una central, con sindicatos defensivos en el proceso de trabajo; el tercero, el de la industria mediana, con flexibilidad laboral superior, salarios y prestaciones menores a los de la grande, menor afiliación sindical, y menor intervención sindical en el proceso de trabajo; el cuarto, el del sindicalismo blanco, con subordinación del sindicato a la gerencia, paternalismo empresarial, salarios y prestaciones relativamente altos, con tareas de gestión de la mano de obra del sindicato, democracia estrictamente vigilada.

Pero este modelo de relaciones de trabajo ha cambiado a partir de los ochenta, aunque la Ley laboral no lo ha hecho, se ha producido por la flexibilización de los contratos colectivos de las grandes empresas y la pérdida de poder del corporativismo sindical: disminución de prestaciones económicas, achatamiento del escalafón con aumento de las funciones de los puestos, pérdida de importancia del escalafón por antigüedad, acercamiento salarial hacia los salarios mínimos, aparición de los sistemas de bonos e incentivos por productividad y grandes recortes de personal en las empresas al privatizarse. Pero sobre todo por la pérdida de poder de los sindicatos en la orientación de la política económica y laboral. Sin embargo, la mayoría de los sindicatos siguen siendo corporativos, aunque tres veces desde el Estado se ha pretendido reformarlos. En 1992, a través de la doctrina del liberalismo social y su derivación en teoría del nuevo sindicalismo, de empresa y de Estado; en 1995 con la firma del Convenio por una Nueva Cultura Laboral, y a partir del 2001 con el intento de concertación foxista con

los factores de la producción y la Mesa Central de Decisión para la reforma laboral. Habría que añadir como elemento novedoso las resoluciones de la Suprema Corte de Justicia en favor de la conformación de más de un sindicato por empresa y la posibilidad que sindicatos regulados por la legislación especial para los empleados del gobierno pasen a ser normados por la que rige a los empleados de las empresas privadas.

### 3). Las organizaciones de los trabajadores

A partir de 1982 el corporativismo sindical ha demostrado poca capacidad e iniciativa frente a los grandes cambios enunciados anteriormente. Las grandes corporaciones no lograron salir del azoro que les provocó el advenimiento del neoliberalismo. Los intentos internos de reforma y de acuñar nuevas estrategias han naufragado ante el privilegio de lo político sobre lo sindical, como en el SNTE después de la caída de Jongitud en 1990<sup>21</sup>, entre petroleros posterior a la aprehensión de la Quina, con la corriente cetemista de Juan S. Millán<sup>22</sup>, o las iniciativas al nivel de lagunas empresas por la CTM, la CROC y la CROM<sup>23</sup>. El corporativismo con el surgimiento del neoliberalismo se quedó huérfano de discurso desde finales de los ochenta, cuando algunos trataron de revivir el de la Revolución Mexicana, a partir de entonces lo mismo adoptó sin convicción el liberalismo social de Salinas de Gortari, que la Nueva Cultura Laboral en 1995, que los principios cristianos de Carlos Abascal en el 2001.

Aunque el corporativismo está en crisis en su cara estatal, los intentos restauradores se presentan también, estos se mantienen en el nivel de empresa, de rama o en los Estados y tampoco habría que descartar reediciones a nivel nacional. A pesar de que las relaciones entre corporaciones y presidencia de la república se han alejado hay dos caminos para la restauración: a). A través de un convenio nacional corporativo cristiano, fundado no en la diferencia entre clases como el de la Revolución Mexicana,

---

<sup>21</sup> El Sindicato Nacional de Trabajadores de la Educación, como se acostumbra en México tuvo su gran dirigente en la persona de Carlos Jongitud, derrocado durante la presidencia de Carlos Salinas.

<sup>22</sup> Reformista de la CTM que fue apartado de las tareas sindicales al ser electo gobernador de un estado del norte.

sino en el compartir obreros y patrones la misma esencia humana, y b). Más sólida que una ideología sin raíces en México, el interés del empresariado por la paz laboral y el control de las demandas obreras, terrenos en los que los corporativos están bien probados. En esta opción empresarial por la restauración entran el reconocimiento de la contribución histórica de los corporativos a la paz laboral que le mereció a Fidel Velásquez<sup>24</sup> una estatua en Monterrey (la conflictividad colectiva laboral en los noventa se ha mantenido en un mínimo histórico y los sindicatos han aceptado los topes salariales hasta la fecha); también, el reconocimiento de los riesgos de la sustitución de los corporativos por un sindicato activo en negociación y propuestas sobre la producción que podría ser caro y riesgoso y aunque el sindicato de las preferencias históricas de los empresarios haya sido el Blanco tampoco resultaría fácil y sin conflictos la sustitución de los corporativos por aquel. Habría que añadir culturas empresariales en las que predomina un concepto de propiedad que concentra las decisiones de la empresa en la alta gerencia y del trabajo como un favor otorgado a los obreros. Así como estrategias de negocios que en general no suponen sindicatos muy participativos en los problemas de la producción, así como el papel del bajo salario y la intensidad del trabajo. En estas condiciones pareciera que el grueso del empresariado preferiría el mantenimiento del statu quo, apoyando el monopolio antiguo de la representación a cambio de la paz laboral y el control de los trabajadores.

La Unión Nacional de Trabajadores, nacida en parte de la escisión del corporativismo en 1997, apareció como opción al Corporativismo tradicional pero también frente al decadente sindicalismo independiente. Sumó el “capital sindical” de los telefonistas, expertos en la negociación de la productividad, del Frente Auténtico del Trabajo, con sus novedosas relaciones internacionales, del sindicato del Seguro Social, defensor de la seguridad social, del sindicato de trabajadores de la Universidad Nacional, con gran tradición en las luchas por la democracia sindical. Pero esta central se ha quedado en una organización de sindicatos de los servicios, importantes porque son igualmente modernos, pero casi sin presencia en la manufactura, especialmente en la maquila.

---

<sup>23</sup> En México la Confederación sindical más grande es la CTM, pero existen otras también corporativas como la CROC (Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos), la CROM (Confederación Revolucionaria Obrera Mexicana) todas afiliadas al Congreso del Trabajo.

Tácticamente ha preferido el terreno de la denuncia pública, a la manera del sindicalismo independiente y las negociaciones en la cúpula, como el corporativismo, que el trabajo de penetración y organización al nivel de fábrica. Fuera de algunos conflictos pequeños con los corporativos en los que ha participado, no se ha decidido a pelear los sindicatos a las organizaciones dominantes.

El sindicalismo independiente, después del fracaso y disolución de la Coordinadora Primero de Mayo ha quedado reducido al Frente Sindical Mexicano, encabezado por el Sindicato Mexicano de Electricistas que, fuera de la denuncia, desde hace tiempo ha perdido capacidad y decisión de acción colectiva amplia, que lo ha llevado a utilizar a este frente más bien para sus intereses gremialistas de no privatización de la industria eléctrica y defensa de su contrato colectivo de trabajo. Por otro lado están las acciones esporádicas de la CNTE, con pocas relaciones con otros sindicatos.

Las culturas sindicales se mueven entre el estatismo (creencia en la omnipotencia del Estado) de los corporativos que los lleva a buscar una restauración de cúpula, de los reestructurados como los telefonistas que también lo privilegian aunque críticamente y los nacionalistas que lo combaten en ese mismo nivel. Al interior de los sindicatos sigue privando el patrimonialismo sindical, la delegación en la cúpula, el autoritarismo y el caudillismo.

Es decir, el espacio de posibilidades de renovación sindical en la coyuntura tiene como parámetros principales:

- 1). El abandono del Estado de su carácter benefactor para la capa alta de los trabajadores organizados y la polarización entre empresas, con un polo sujeto a la competencia de calidad en el mercado internacional, el otro dirigido al mercado interno hacia mercado de pobres.
- 2). Una acumulación de capital con Modelos de Producción basados en la intensificación del trabajo y el bajo salario
- 3). Una clase trabajadora (no solo asalariada) heterogénea que va de la nueva clase obrera situada en industria y servicios modernos sin identidad con el trabajo, la empresa o el sindicato y el pantano del sector no estructurado en el que producción y

---

<sup>24</sup> Líder histórico del corporativismo en México que a su muerte los empresarios de Monterrey, supuestos críticos del corporativismo, reconocieron los servicios prestados.

reproducción se confunden muchas veces. En ambos sectores las potenciales identidades no provienen de experiencias y memorias colectivas compartidas subjetivamente, sino de condiciones de trabajo y de vida semejantes.

4). Un sistema de relaciones de trabajo transformado que han debilitado la influencia sindical en las políticas del Estado y la flexibilización de grandes contratos colectivos. Frente a estos cambios reafirmados por las pérdidas electorales del PRI se abre la posibilidad de nuevos acuerdo por arriba (el corporativismo cristiano) y por abajo (el corporativismo de empresa).

5). Culturas empresariales que arrastran un concepto unilateral, no compartido, de propiedad y dirección, y del trabajo como factor de producción y de empleo como favor; culturas sindicales de no proposición en la producción y autoritarias en la vida interna de las organizaciones obreras; culturas obreras que van del patronaje en el sector no estructurado al instrumentalismo productivista en los modernizados.

### **3. ¿Es posible un nuevo modelo sindical?**

Hemos dicho que comúnmente el terreno de la disputa y negociación lo fija el más fuerte y este terreno es desde los ochenta el de la producción. Este terreno fue escogido unilateralmente por los empresarios y los sindicatos tardaron mucho en participar, de hecho muy pocos lo han hecho con propuestas propias, la mayoría lo hacen subordinados a la iniciativa de la gerencia, otros son convidados de piedra que dejan hacer y unos pocos resisten como si estuviéramos en el período de sustitución de importaciones (Pollert, 1991).

Por lo pronto hay varias opciones sindicales ya arrancadas que cabe comentar en sus potencialidades y limitaciones:

1). La Restauración corporativa y eventual transformación en un corporativismo de empresa. Esta opción no consiste necesariamente, aunque puede ser una de sus modalidades, en el *sindicato de la casa* japonés (Tolliday, 1992) o el sindicato blanco. En las condiciones mexicanas no puede desprenderse de la imbricación del

corporativismo con el sistema político, de la concentración de poder en las cúpulas sindicales y del autoritarismo. Por estos antecedentes, una Restauración corporativa puede tomar varias modalidades: primera, la del sindicato blanco, desentendido de la política, actuando como vigilante de los trabajadores, gestor de prestaciones y gestor de la mano de obra en el proceso productivo. Aunque esta modalidad es menos probable que se extienda porque los vínculos de los líderes con el sistema de partidos, parlamentos, poderes ejecutivos y judicial en sus diferentes niveles no serán abandonados de la noche a la mañana, sobre todo porque estas redes siguen funcionando como canales de influencia y de poder. Más probable es la modalidad del sindicato corporativo dependiente de la gerencia que la deja hacer sus transformaciones tecnológicas, organizacionales o en las relaciones laborales, que sirve para controlar el descontento de los trabajadores y eventualmente canaliza algunas demandas elementales en este sentido. Esta modalidad ya existente, no requiere de otro tipo de dirigentes, ni mejor preparados en la negociación de la productividad ni en la gestión de la mano de obra, tampoco implica desentenderse completamente los líderes de participar en el sistema político, aunque no necesariamente con el PRI. Es decir, las formas ya existen, lo que cambian son los énfasis en el Estado o en la empresa, sin contaminar a esta última con política partidaria. La fortaleza y viabilidad de esta opción ya no descansa en el Estado centralizado en la figura presidencial y en la sincronización de sus diferentes instancias y niveles a través de la disciplina. Se trata de un corporativismo irónicamente más societal, basado en las redes de compromisos, intereses, influencias tejidas corporativamente durante muchos decenios a nivel meso y micro. Esta red sigue alimentada primero por el interés patronal de continuar con la paz laboral, el control salarial y la unilateralidad en las innovaciones en el proceso productivo; también en el interés de los líderes de que la empresa los apoye en su monopolio de la representación, asimismo en el de los funcionarios gubernamentales de proporcionar condiciones adecuadas para la inversión productiva. Sin embargo se enfrenta a contradicciones como las siguientes: la pérdida de centralidad estatal en el presidente de la república, que imponía la disciplina frente a las incertidumbres, abre hoy la posibilidad de la divergencia entre aquellos actores que antes sabían bien cual papel tenían que desempeñar. En este sentido puede haber disonancias entre apoyo

sindical a las empresas y la participación de los líderes en el sistema político. En el plano de la producción, aunque esta opción permite a las empresas mantener bajos los costos laborales, intensificar el trabajo, no puede contener la rotación voluntaria del personal, ni tampoco contribuye a una nueva cultura laboral entre los trabajadores. Es decir, resulta poco útil para que el círculo toyotista de nueva forma de organización, nueva cultura laboral, productividad se cierre y tampoco supera los límites del taylorismo fordismo. Los convenios productivos firmados y los que se firmen, en su forma cupular tienen pocos efectos en el cierre toyotista, en todo caso abalan el aumento de las cargas de trabajo con montos poco atractivos en los bonos por productividad. Es decir, no es un instrumento adecuado para enfrentar el desgaste acelerado de la fuerza de trabajo, sea en forma taylorista fordista o toyotista, la rotación de personal y la falta de identidad con la empresa. Este tipo de sindicato ha sido útil para controlar el descontento y dejar hacer unilateralmente a la empresa en el proceso de trabajo, pero ha funcionado sin grandes conflictos en condiciones de abundancia relativa de empleos manufactureros, situación que ha cambiado drásticamente a partir de la crisis de sobreproducción iniciada en el año 2001. Antes los trabajadores manufactureros podían seguir el camino de la renuncia, el descanso por tiempo breve y la obtención con cierta facilidad de un empleo semejante al abandonado en otra empresa. En las condiciones actuales de crisis manufacturera, de disminución de 800 000 plazas en un poco más de un año, los empleos adquieren otro valor subjetivo para los trabajadores, en particular cuando el sector informal pareciera también saturarse. Una prolongación de esta situación podría traer complicaciones al control sindical, cuando la vía de la renuncia ya no sea una opción adecuada para los trabajadores.

2) La opción Neocorporativa productivista. Esta opción ya funciona en empresas financieramente prósperas, con tecnología alta, elevada productividad, mano de obra calificada en donde hay un sindicato que ha definido al terreno de la producción como de intervención propositiva. Se trata de una minoría de las empresas reestructuradas en México, cuando se ha llegado a establecer un nuevo tipo de relación obrero patronal como en Telmex no ha sido por concesión graciosa de las gerencias, sino como resultado de un proceso en el que las intenciones sindicales de establecer un nuevo tipo de relación laboral ha sido lo más importante. No siempre estas intenciones se han

logrado, en Telmex sí, en Bancomer<sup>25</sup> no (Bouzas, 1996). Es decir, la primera condición ha sido contar con una dirección sindical preparada y decidida a entrar a negociar el terreno de la producción con bilateralidad. La segunda condición, no menos importante, ha sido la disposición de la gerencia a aceptar al sindicato como interlocutor en este que ha sido su terreno exclusivo, lo común ha sido la resistencia gerencial, aunque ha favorecido a los procesos exitosos cuando la gerencia se ha mostrado dividida. En tercero, una capacidad del sindicato de movilizar productivamente a su base, que va en sentido diferente a la firma de convenios de productividad de cúpula. Cuarto, una salud financiera de la empresa que le permite ofrecer bonos atractivos de productividad. En estas condiciones el sindicato puede fungir no como simple apoyador de las decisiones empresariales, ni como comparsa en las tareas de gestión de la mano de obra, sino como agente activo en la transformación de la empresa con beneficios mutuos para esta y para los trabajadores. Sin embargo, esta opción se enfrenta como limitantes a las mismas condiciones que han explicado su emergencia en algunas empresas: que en México no abundan las direcciones sindicales preparadas y convencidas de emprender este cambio de terreno y estrategia; que tampoco son tan frecuentes las gerencias dispuestas a aceptar, más allá de la retórica y algunas medidas cosméticas, compartir el poder de decisión con los sindicatos de problemas de la producción; que tampoco la salud financiera permite siempre ofrecer bonos realmente atractivos, sobre todo en las empresas que emprendieron desde hace años la vía de acumulación basada en la intensificación del trabajo y el bajo salario. En aquella minoría en la que existe ya la opción neocorporativa productivista también puede haber límites en el futuro, en primer lugar en la salud financiera de la empresa que le permita continuar con la política de bonos atractivos al personal y seguridad en el empleo; segundo, que más que un círculo perfecto toyotista, el cierre entre nueva relación laboral y productividad en estas empresas parece haberse cerrado a través del bono y el paso de una cultura tipo consenso cómplice con protección sindical a otra de tipo instrumental productivista, ya no se trabaja lo mínimo porque se paga de acuerdo con un tabulador salarial rígido

---

<sup>25</sup> Bancomer es el segundo banco de México, a principios de los noventa bajo el influjo de la experiencia de los telefonistas y la retórica del presidente Salinas acerca de un Nuevo Sindicalismo, la dirección del sindicato intento ser interlocutor de la empresa en la modernización de la misma. El intento costo el empleo a los dirigentes.



según categoría, sino se trabaja más porque el obrero recibirá más en bonos, que es diferente del concepto de nueva cultura laboral.

Aunque estas dos opciones sindicales, la de Restauración corporativa de empresa y la neocorporativa productivista están ya en juego, más la primera que la segunda y aceptando varias modalidades intermedias, podemos pensar que en los intersticios de las nuevas estructuras hay conexiones con incertidumbres que los actores llenan de acuerdo con sus concepciones y posibilidades de acción, que en el arranque pueden no mostrarse regularidades, haber muchas situaciones particulares, pero que algunas pueden llegar a desarrollarse también en función de la voluntad. Al respecto podríamos anotar que:

1. A estas alturas, solo a lo mas retrasado del sindicalismo independiente le queda duda de que el espacio del proceso productivo, con sus componentes de tecnologías, organización y gestión de la mano de obra, relaciones laborales, calificación y capacitación, culturas laborales, relaciones con clientes y proveedores se abrió desde los ochenta y se convirtió en uno de los dos más importantes de disputa para los sindicatos. Es decir, resulta ya impropio decir que los sindicatos deben desentenderse del espacio productivo. Pero, como señalamos más arriba, los sindicatos pueden entrar como comparsas de la gerencia apoyando sus iniciativas, como simples protectores de condiciones de trabajo que favorecen a los obreros, o como agente del cambio al interior de la empresa con sus propias propuestas. Esta última opción no convierte al sindicato en subordinado de la gerencia, aunque los límites con las otras dos alternativas son estrechos, sino que parte de que la apertura y la globalización efectivamente han impuesto condiciones extremas de competencia a las compañías, que tener empresas saludables financiera y productivamente puede favorecer a los trabajadores y al sindicato al permitirles mejores condiciones de negociación futura. Visto como proceso, que el sindicato podría presionar y demostrar la pertinencia de modelos de producción diferentes al taylorista fordista y al toyotismo precario con fuerte participación sindical y reparto de los beneficios. Una estrategia de este tipo puede arrancar de lo posible y limitado en las condiciones mexicanas, del propio discurso de la Calidad Total y el Justo a Tiempo, así como del de la Nueva Cultura Laboral, llenándolos de contenido

sindical autónomo (Wood, 1993). Nos habla de la necesidad de construcción de un discurso sindical viable que parta del proceso productivo (Edwards, 1979): un nuevo concepto de productividad que no se reduzca a la relación entre producto por unidad del insumo trabajo, sino que considere primero los factores técnicos, económicos, productivos, sociales y culturales que influyen sobre la productividad; y, segundo, que en el concepto tendría que incluirse la elevación de la calidad de vida y de trabajo. Un concepto de flexibilidad que se oponga a la simple desregulación unilateral, que incluya garantías en el empleo, una polivalencia creativa diferente de la multifuncionalidad, con capacitación (Katz, 1999). Pero la creación de un discurso que impregne de contenido sindical y obrero al gerencial dominante tendría que complementarse con la propuesta de creación de instituciones de gestión de los cambios. Las estructuras sindicales dominantes hasta los noventa no parecieran las más adecuadas, es necesaria la creación de una instancia semejante al Comité de Empresa<sup>26</sup>, que no negocie empleo o salarios sino condiciones e innovaciones laborales, que forme parte del sindicato pero más cercano al piso de la fábrica, electo directamente por los trabajadores interesados, no nombrado por los comités ejecutivos, en aras de su eficiencia pero también de una descentralización de la estructura sindical futura. El enganche con las tradiciones de instituciones al interior de empresas en México puede venir de las Comisiones Mixtas y los delegados departamentales. Según las condiciones, el comité de empresa puede ser solo sindical o mixto, en casos menos amables de disposición de las gerencias también puede intentar *embeber* de orientación sindical a los círculos de calidad y empujarlos a fungir, aunque sea parcialmente como formas de representación nuevas en el piso de la empresa. La negociación de la productividad no podría ser simplemente la aceptación de nuevas cargas de trabajo fijadas por la gerencia a cambio de bonos, en el largo plazo tendría que estar en la mira el viraje en los Modelos de Producción dominantes de desgaste acelerado de la fuerza de trabajo; en lo inmediato, el diagnóstico bilateral de los obstáculos para el incremento de la productividad, definición de indicadores para su medición,

---

<sup>26</sup> En Europa los Comités de Empresa están formados por todos los trabajadores pertenezcan o no al sindicato, no negocian salarios ni prestaciones y pueden ser o no ser parte del sindicato.

fórmulas de reparto de los beneficios y evaluación de los programas de productividad, de capacitación y de seguridad e higiene. Es decir, hay la posibilidad, en espacios de opciones tan limitados como en México, de un uso obreros de las Nuevas Formas de Organización del Trabajo: los círculos y equipos como formas de representación; la polivalencia creativa y acotada; el Justo a Tiempo como forma de relación obrera en la cadena productiva; la crítica de la división taylorista y toyotista precaria del trabajo entre técnicos e ingenieros por un lado y obreros por el otro.

2. Pero no basta que una opción sindical diferente se plantee intervenir en el proceso productivo con autonomía, desde el momento en que el antiguo régimen laboral no ha sido desmantelado e incluso puede parcialmente restaurarse. Es decir, sería improcedente suponer un sindicato solamente de la producción cuando las redes del sistema de relaciones de trabajo y políticas siguen interactuando. Pero la nueva situación no es de centralización estatal. De un Estado monocéntrico se transita a otro policéntrico, de guerra de posiciones en la que las trincheras estaban claras, así como la definición de amigos y enemigos, a una suerte de *guerra de guerrillas* político laborales, flexibles, interviniendo en niveles variables según la coyuntura, formando frentes no rígidos con aliados que pueden no serlo en todo conflicto, no sólo con sindicatos sino con los nuevos agentes de los movimientos sociales y las ONGs, con una mirada transnacional en estas relaciones. En esta medida la intervención sindical en el sistema político sin afiliación y sin subordinación partidaria es también una necesidad en las condiciones mexicanas. Un sindicato de acción múltiple y flexible que parta del terreno de la producción, que vincule producción con circulación y reproducción, pero que reconozca que hay otros niveles económicos, políticos, laborales y sociales que impactan lo laboral sin ser directamente lo productivo. En este cambio de terreno habría de cualquier manera concepciones, ideas fuerza, que puntualizar y rescatar como guías generales de la acción:

- 1). La reivindicación del posible conflicto de intereses entre capital y trabajo, que contrasta con el paternalismo del sindicalismo blanco, la idea de socios con los mismos intereses del neocorporativismo productivista (el enemigo está ahora en el

mercado) y con el corporativismo cristiano del Secretario del Trabajo (obreros y patrones tienen la misma esencia humana).

2). En contra del individualismo, la reivindicación de la organización y la acción colectiva. La salida individual en México ha conducido a la rotación de personal y a consolidar modelos precarios de producción, tampoco ha contribuido a mejorar los niveles de vida.

3). Que lo laboral no se reduce a la actividad inmediata de transformación de un objeto de trabajo, sino que incluye los diversos procesos y actores que componen la empresa, las cadenas de clientes y proveedores, los mercados de trabajo, los sistemas de relaciones de trabajo (las leyes laborales, la seguridad social, las instituciones de regulación del conflicto, los pactos meso y macro entre sindicatos, empresarios y Estado) (Bronstein, 1997). Que en última instancia hay articulaciones entre Modelo de Producción y de relaciones de trabajo con el Desarrollo, con las políticas económicas y que tampoco es indiferente cual partido esté en el poder. Estas incidencias sindicales no pueden plantarse solamente en el plano nacional.

4). Una reformulación de las estructuras y funcionamiento interno del sindicato.

En cuanto a estructuras, el diseño de organizaciones con instancias relativamente descentralizadas de decisión, específicamente la construcción de nuevas formas de representación de los trabajadores en el piso de las empresas o bien reactivando formas antiguas como la figura de delegado departamental. Y, nuevas formas de representación ante lo policéntrico del Estado y de los actores en juego (Fosch, 1990).

La legitimidad sindical en las nuevas condiciones ya no puede provenir principalmente de la negociación de beneficios laboral y sociales con el Estado, este por lo pronto está en retirada en estos aspectos, sino de la capacidad de negociación del sindicato de las nuevas temáticas laborales con las empresas y de formar frentes flexibles para impulsar reformas y políticas favorables a los trabajadores.

Democratizar puede significar descentralizar la toma de decisiones en los diversos niveles de intervención del sindicato. No es la reglamentación detallista la que garantiza esta descentralización y mayor participación, sino otra flexible abierta a la creatividad.

Lo anterior es válido para el sector estructurado, sobre todo la manufactura y los servicios modernos. El sector no estructurado tendría que caminar por otro sendero, el de una nueva legislación laboral con un concepto de trabajo no reducido al asalariado, que reconozca también los traslapes entre producción y reproducción y las peculiaridades de la producción inmaterial que introduce al cliente en el momento mismo de la producción.

Pero el círculo vicioso entre insatisfacción laboral y salida individual o familiar en lugar de la acción colectiva sindical es difícil que se rompa espontáneamente. Esto lleva al replanteo del antiguo problema de la relación entre el sentir y el pensar. La solución leninista de la conciencia que llega desde afuera, además de iluminista condujo al stalinismo, del concepto de partido guía al de Estado guía que basaba su autoritarismo en una supuesta ciencia de la historia. Pero entre el espontaneismo y el iluminismo que conduce al despotismo de partido y de Estado hay otras posiciones que reservan un lugar al conocimiento en la lucha de los trabajadores. La tentación de que los intelectuales, aunque ahora sean de las ONGs, se erijan en definidores desde su ciencia del que hacer puede sufrir un giro fundamental. La fundamentación del iluminismo se encuentra en el concepto de ciencia moderna y de realidad sujeta a leyes, leyes que la ciencia puede conocer y que van más allá de la voluntad. Un primer viraje sería aceptar que en problemas sociales las leyes no están simplemente dadas para ser conocidas por los intelectuales sino que las regularidades se actualizan por la práctica y que dicha práctica, dentro de límites coyunturales, puede modificar estructuras. Es decir, que el futuro no está predeterminado, aunque tampoco es totalmente azaroso, que en la coyuntura lo que cabe es identificar el espacio en el cual la acción colectiva es viable, que los parámetros de la viabilidad pueden tener componentes estructurales y otros subjetivos de los actores en juego. Además, que la viabilidad de un proceso concreto no depende solamente de factores generales, por ejemplo la Globalización, sino también de factores específicos, que la identificación de estos parámetros puede ser tarea conjunta de intelectuales y promotores con los trabajadores. Es decir, la función teórica, de llevar el que hacer desde afuera a los obreros por los intelectuales puede cambiar hacia una función metodológica, en tanto proporcionar

insumos y formas de construcción de iniciativas –nunca autosuficientes- para la conformación conjunta de tácticas y estrategias.

En esta línea, el sentir de los trabajadores ya es de insatisfacción con las condiciones laborales pero hasta ahora las estrategias de resistencia han sido de carácter eminentemente individuales o familiares. La conversión del sentir en acción colectiva, no necesariamente solo obrera, puede requerir sobre todo para la amplia masa de la Nueva Clase Obrera (aunque no habría que olvidar a los trabajadores de la antigua) de la intervención de una nueva y a la vez antigua figura que sirva como promotora, educadora, impulsora de la organización. Se trata de aquella que recorría los Estados Unidos a principio de siglo al amparo de los International Workers of the World, de las masas de estudiantes que después del 68 en México se infiltraron en las fábricas o formaron círculos de estudios con obreros y que desempeñaron un papel importante en la insurgencia sindical de los setenta, de la que apoya actualmente las campañas de afiliación sindical de la AFL-CIO en los Estados Unidos. Es cierto que hoy en México las condiciones son otras, los estudiantes no han superado sus particularismos y están lejos de la mística que en el mundo los enfrentó al poder en los setenta. Los sindicatos independientes se han burocratizado y están más interesados en mantener lo no perdido o en convencer al gobierno desde las alturas que pueden ser una opción aceptable para los empresarios que en lanzar una ofensiva anticorporativa y de organización de la nueva clase obrera. Los partidos de izquierda en ganar elecciones y el reparto de los puestos en el gobierno y los parlamentos. Pero la necesidad del organizador sindical pareciera apremiante para romper el círculo vicioso del conflicto cotidiano y la salida individual. En las condiciones actuales se requiere de profesionales de la promoción, situados estratégicamente por zonas manufactureras, que al inicio realicen su trabajo clandestinamente, recuperando las experiencias de los estudiantes de los setenta, realizando tareas de formación, construcción conjunta de la táctica y la estrategia, vinculación con otras organizaciones sindicales, ONGs, movimientos sociales tanto nacionales como internacionales. Un punto de partida puede ser la defensa de derechos ya contenidos en la legislación, otro la de estándares laborales mínimos, mas delante la intervención en el proceso productivo,

con líneas de acción flexibles, creativas, ajenas a los antiguos dogmatismos, con definición variable de amigos y enemigos.

Salvo que alguien apueste al estallido social tipo Argentina, difícil por lo pronto frente a las salidas individuales, el proceso de reconstrucción del movimiento de los trabajadores principalmente debe transcurrir de abajo hacia arriba, lo que no excluye las iniciativas en otros niveles como las legislativas. Un movimiento molecular como el imaginado puede en el futuro ayudar a superar fragmentaciones y ausencia de identidades colectivas y a pasar de la pasividad a la actividad en donde no siempre lo laboral en sentido restringido estará en el centro de la acción colectiva. La pradera está suficientemente seca, en México hay una “situación social” recreada por el Neoliberalismo y las vías emprendidas por los empresarios en cuanto a Modelos de Producción suficientemente tensionante como para servir de basamento social a la reconstrucción del movimiento de los trabajadores.

### **Bibliografía**

Baglioni, G y C. Crouch (1990) *European Industrial Relations*. Londres: SAGE.

Basstone, E. (1977) *Shop Steward in Action*. Oxford: Basil Blackwell.

Bizberg, I. (1990) *El Sindicalismo Mexicano*. México: El Colegio de México.

Bluen, S. (1994) “The Psychology of Strikes”, *International Review of Industrial and Organizational Psychology*.

Bouzas, J.A. (1996) *Bancomer: reprivatización de la banca y flexibilización de las relaciones laborales*. México: IIEc-UNAM.

Bronstein, A. (1997) “Reforma Laboral en América Latina, entre Garantismo y Flexibilidad”, *Revista Internacional del Trabajo*, 116, 1.

Buroway, M (1985) *The Politics of Production*. London: Verso.

De la Garza E. y J. Melgoza (1994) “Estrategias Sindicales y Productividad en México”, Ponencia presentada en el seminario Inequalities and New Forms of Popular Representation in Latin America, N.Y, Columbia University.

- De la Garza, E. y A. Bouzas (1998) *Contratación Colectiva y Flexibilidad del Trabajo en México*. México: IIEc.
- De la Garza, E. (1993) *Reestructuración Productiva y Respuesta Sindical en México*. México: IIEc-UNAM.
- De la Garza, E. (1994) “Neoliberalismo y Estrategia del Movimiento Obrero”, en *Productividad, Diferentes Experiencias*. México: Fundación F. Ebert.
- De la Garza, E. (1995) “Cogestión, Calidad Total y Sistema de Relaciones Industriales”, en *Competitividad vs. Democracia Industrial*. México: Fundación F. Ebert.
- De la Garza, E. (1997) “Trabajo y Mundos de Vida”, en H. Zemelman (coord.) *Subjetividad: Umbrales del Pensamiento Social*. Madrid: Anthropos.
- De la Garza, E. (2001) *La Formación Socioeconómica Neoliberal*. México: Plaza y Valdés.
- De la Garza, E. (ed.) (2000) *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*. México: Fondo de Cultura Económica.
- De la Garza, E. y J.C. Neffa (comp.) (2001) *El Trabajo del Futuro, el Futuro del Trabajo*. Buenos Aires: CLACSO.
- De la O, M.E. y C. Quintero (1992) “Sindicalismo y Contratación Colectiva en las Maquiladoras Fronterizas”, *Frontera Norte*, Julio.
- De Tella, T. (1970) *Estructuras Sindicales*. Buenos Aires: Nueva Visión.
- Edwards, R. (1979) *Contested Terrains*. N.Y.: Basic Books.
- Fosch, P. (ed.) (1990) *Trade Unions and Their Members*. Londres: MacMillan.
- Hyman, R. (1996) “Los Sindicatos y la Desagregación de la Clase Obrera”, *Revista Latinoamericana de Sociología del Trabajo*, 4.
- Katz, H, et. al. (1999) *Converging Divergences*. Ithaca: Cornell University Press.
- Leyva, M.A. (1995) *Poder y Dominación en los Ferrocarriles Nacionales de México*. México: UAMI.
- Lipset, S.M. (1986) *Unions in Transition*. N.Y.: UCS Press.
- Novelo, V. (1991) *La Difícil Democracia de los Petroleros*. México: El Caballito.



Pollert, A. (1991) *Farewell to Flexibility*. London: Berg.

Quintero, C. (1995) *Reestructuración Sindical en las Maquiladoras Mexicanas*. México: El Colegio de la Frontera Norte.

Reyes, J. (1997) “ Formación y Participación de Grupos Políticos en la Práctica de la Democracia Sindical del SME”, Tesis en Opción al Grado de Maestro en Sociología del Trabajo, UAMI.

Sánchez, S. (1997) *Obreras, Funcionarias y Sindicatos*. México: CIESAS.

Sariego, J.L. (1988) *Enclaves y Minerales en el Norte de México*. México: Ediciones de la Casa Chata.

Standing, G. (1999) *Global Labor Flexibility*. London: MacMillan.

Street, S. (1996) *Maestros en Movimiento*. México: Cuadernos de la Casa Chata.

Thomas, H. (1996) “The Erosion of Trade Unions”, en *Globalization*. Londres: SAGE.

Tolliday, S. (1992) *Between Fordism and Flexibility*. London: Berg.

Wood, S. (1993) “The Japonization of Fordism”, *Economic and Industrial Democracy*, 14, 4.